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

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 16

Миколаїв

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

Іртищева Інна Олександрівна, *доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

Відповідальний секретар:

Данік Наталя Вадимівна, *кандидат економічних наук, доцент (доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування 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 (директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).*

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 рішенням Наукової ради Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(Протокол № 6 від 27.04.2017 р.)

ISSN (Online): 2413-3965

© Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2017

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.837:330.341.1

Краус Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Краус К.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри комерційної діяльності та підприємництва
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Криворучко О.С.
асистент кафедри комерційної діяльності та підприємництва
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ІННОВАЦІЙНИЙ ЛАНДШАФТ У КООРДИНАТАХ СВІТ-ЕКОНОМІКИ

INNOVATIVE LANDSCAPE IN COORDINATES OF WORLD-ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено інноваційні здобутки інноваторів світу в різних секторах економіки. Запропоновано авторське розуміння економічних категорій «інноваційний ландшафт», «інноваційний дизайн світ-економіки», «інноваційний портрет» світового господарства. Розкрито можливості інноваційної самоідентифікації економік різних країн світу в інноваційному глобальному просторі та їх взаємовідносини в межах Рамкових програм з наукових досліджень та інновацій. Наведено приклади успішних інноваційних дизайнерських проектів та продуктів у сфері ІТ-технологій, галузі медицини і машинобудування за 2010–2016 роки, які й формують «інноваційний портрет» світ-економіки.

Ключові слова: «інноваційний ландшафт», «інноваційний дизайн світ-економіки», «інноваційний портрет» світового господарства, інноваційна самоідентифікація, інноваційний проект, інноваційний продукт.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы инновационные достижения инноваторов мира в различных секторах экономики. Предложено авторское понимание экономических категорий «инновационный ландшафт», «инновационный дизайн мир-экономики», «инновационный портрет» мирового хозяйства. Раскрыты возможности инновационной самоидентификации экономик различных стран мира в инновационном глобальном пространстве и их взаимоотношения в пределах рамочных программ по исследованиям и инновациям. Приведены примеры успешных инновационных дизайнерских проектов и продуктов в сфере ИТ-технологий, области медицины и машиностроения за 2010–2016 годы, которые и формируют «инновационный портрет» мир-экономики.

Ключевые слова: «инновационный ландшафт», «инновационный дизайн мир-экономики», «инновационный портрет» мирового хозяйства, инновационная самоидентификация, инновационный проект, инновационный продукт.

ANNOTATION

Innovative achievements of innovators in the world in various sectors of the economy are investigated in the article. Authors' understanding of economic categories such as «innovative landscape», «innovative design of world-economy», «innovative portrait» of world economy are offered. Capabilities of innovative identity of economies of different countries of the world in innovative global environment and their relationship within the Framework Programme for Research and Innovations are solved. Examples of successful innovative design projects and products in sphere of IT technology, medicine and engineering for 2010–2016, which also form «innovative portrait» of world-economy are showed.

Keywords: «innovative landscape», «innovative design of world-economy», «innovative portrait» of world economy, innovative identity, innovative design, innovative product.

Постановка проблеми. Інноваційні процеси національної господарської самоідентифікації всіх країн світу актуалізували потребу формування унікального інноваційного ландшафту в координатах глобальної світ-системи [1, с. 5; 2, с. 7; 3, с. 10] на основі ціннісно-ментальної діяльності американців, китайців, японців, європейців, інститутів освіти, науки, довіри, конкуренції, венчурного капіталу, власності.

Формування інноваційного ландшафту в координатах світ-економіки пов'язане із здатністю всіх інноваторів глобального економічного простору продукувати інноваційні ідей, зародженням нового методу координації зв'язків та гармонізацією інтересів всіх учасників інноваційного процесу, із здатністю бути конкурентоздатним та миттєво реагувати на появу в світі нових інноваційних досягнень. Варто зазначити, що в сучасному світі інновацій «народжуються» в умовах неоднорідності, а саме в рамках структур різних масштабів: від окремого регіону до глобального рівня, від національного рівня до транснаціонального [4, с. 20].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із дослідженням загальних аспектів структурної перебудови в перехідних економіках та проблемами їх адаптації до глобального інноваційного простору пов'язані імена О. Амоші, Ю. Бажала, В. Базилевича, В. Бодрова, М. Войнаренко, В. Геєця, М. Герасимчук, Р. Грінберга, А. Гри-

ценка, Я. Жаліла, П. Єщенко, Г. Задорожного, А. Задої, М. Звєрякова, С. Ілляшенко, Б. Квасню ка, В. Липова, І. Лукінова, В. Маєвського, В. Макарова, І. Малого, Л. Мельника, В. Осецького, Ю. Пилипенка, А. Покритана, В. Полтеровича, Р. Пустовійт, В. Савчука, В. Тарасевича, Л. Федулової, А. Чухна, Л. Шинкарук. Але водночас значна кількість проблем, таких, наприклад, як формування «інноваційного ландшафту» та загалом «інноваційного дизайну світу» в межах глобального інституціонального фону, залишається недостатньо розкритою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Світовий простір інновацій в умовах модернізаційних пріоритетів реформування та глобальних викликів варто розуміти як створення інноваційного «ландшафту», виходячи з нового інституційно-організаційного формату, та розглядати як ключовий механізм, що покликаний корегувати недоліки й посилювати інноваційний розвиток країн на основі конвергенції, конгруенції та колаборації.

Мета статті полягає у тому, щоб запропонувати авторське бачення змісту термінологічного апарату на кшталт «інноваційний ландшафт», «інноваційний дизайн світ-економіки», «інноваційний портрет» світового господарства; дослідити інституціональні особливості та фон інноваційного ландшафту світової системи через механізми колективного створення інновацій, а також реальні можливості інноваційної глокалізації макрорегіонів на основі співпраці з провідними країнами-лідерами, центрами-ядрами сфери інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий інноваційний простір в умовах глобальних викликів потрібно розуміти та розглядати як створення нового інституційно-організаційного формату сфери інновацій в постіндустріальний період розвитку людських соціально-економічних взаємовідносин і ключовий механізм, що покликаний корегувати недоліки інноваційної діяльності й посилювати інноваційний розвиток всіх без винятку країн світу. З цих причин під інноваційним дизайном світ-економіки розуміємо деякий простір, що демонструє інноваційні досягнення на мегарівні та в межах якого представлена інформація про стан справ у сфері інновацій чи поточні інноваційні процеси в світі, тобто демонструється інноваційний розвиток країн з повною характеристикою наявних інноваційних ідей, розробок та продуктів / послуг. Для глибшого аналізу інноваційного розвитку країн «інноваційний світо-дизайн» може бути умовно поділено на окремі сегменти відповідно до галузей і секторів економік.

Використання в науковій літературі терміна «інноваційний ландшафт» викликане спробами пізнати феномен неоднорідності інноваційних структур, відсутністю рамок інноваційного простору, рівно як і меж територіальних кордонів сфери інновацій. В умовах інноваційної глобалізації словосполучення «інноваційний ландшафт» використовують для пояснення змістового багатства, що дає змогу акцентувати увагу на взаємозалежності структурних елементів інноваційного комплексу, який створює різні методи репрезентації, структурування, при цьому символізуючи моделі інноваційної діяльності.

Вживаючи метафору «інноваційний ландшафт», науковці переслідують мету якомога вдаліше представити світовий інноваційний простір, адже він представляється як віртуальна картина, на якій виділяються вершини, що символізують прибутки, отримані підприємствами від впровадження інновацій. Окрім фірм, на цій карті є інші учасники інноваційного процесу, а саме політичні актори, венчурні підприємства, університети, науково-дослідні інститути, які сприяють усуненню «розривів» між фундаментальними та прикладними знаннями [4, с. 21].

Закордонні вчені-економісти Л. Флемінг, О. Соренсон, В. Росс та інші трактують «технологічний ландшафт інновацій як простір з неформальними мережами дослідників для розуміння процесів створення нового знання і перетворення його в технологічні рішення». Науковці відзначають, що це поняття фіксує потребу узгодження різних факторів для підтримання конкретних інновацій, а також необхідність контролю та корекції співвідношення орієнтирів інноваційного розвитку [5; 6; 7].

Український дослідник І. Бакушевич вивчає інноваційний ландшафт з позиції транскордонного простору та пропонує розуміти під ним «просторово-упорядковану організацію прикордонних територій, які розвиваються в умовах локалізації і взаємного використання знань під впливом екзогенних і ендогенних чинників, що забезпечують процес формування різноманітних міжтериторіальних (транскордонних) утворень на основі ресурсних, продуктових, технологічних, маркетингових, організаційних інновацій. Залежно від рівня локалізації такого роду ландшафт може об'єднувати такі місцеві організаційні утворення, як технопарки, технополіси, мегаполіси і міста знань та інновацій й формувати мережеві структури – транскордонний інноваційний кластер, транскордонний регіон знань» [8, с. 85–97].

Поділяємо думку російських науковців Ю. Салікова та М. Кузьменко, які в широкому значенні тлумачать інноваційний ландшафт як сукупність інноваційних суб'єктів території, що використовують прогресивні технології та відповідні інструменти управління процесами створення нових продуктів [9, с. 206], у вузькому розумінні «як інтеграційну сукупність базових параметрів, включаючи соціально-економічні умови, показники інноваційної діяльності державних та обласних органів управління, інноваційні інструменти управління, характеристики інноваційних господарюючих суб'єктів, наявність інноваційної інфраструктури і кластерних утворень» [9, с. 207].

Отже, інноваційний ландшафт варто трактувати як деякий простір для створення інновацій на основі кооперації, колаборації й інтеграції організації науки, освіти та бізнесу як рівних партнерів. Рамки інноваційного ландшафту визначаються межами інтегрованих структур знань, культури, обміну ресурсами та інформацією, а його розвиток – механізмами мережевої взаємодії.

До того ж «інноваційний ландшафт», як і «інноваційний дизайн світ-економіки», завжди лягає в основу формування «інноваційного портрету» світового господарства. Пропонуємо

Таблиця 1

Інноваційні досягнення в галузі машинобудування та продукування різного обладнання й устаткування (розробка авторів)

Інноваційний товар / послуга, новинка, винахід	Якісні характеристики інноваційного товару/послуги	Інноваційні особливості	Недоліки
Портальний наземний автобус ТЕВ-1 («Transit Elevated Bus») від китайських інноваторів	Розмір автобуса 32 м*8 м*4,6 м. Транспортний засіб має дві бокові опори, що рухаються по спеціальним рейкам. Ширина автобуса дає змогу проїхати під ним автомобілям. Таким чином, він не створює заторів на дорогах. Розрахований він на перевезення від 300 до 1 200 пасажирів.	За своїми функціями ТЕВ є більше наближеним до метро, ніж до автобуса чи трамвая.	Відсутні.
«Valour» – легковаговий вуглепластиковий велосипед від канадської компанії «Vanhawks»	Має функцію зберігання всієї міської інфраструктури, оснащений низкою функцій за умови синхронізації зі смартфоном. Велосипед може задати маршрут і отримати вказівки в ході руху за допомогою світлодіодів на ручках руля. Велосипед оснащений функцією запам'ятовування та аналізування стану доріг з метою того, щоб згодом пропонувати маршрути кращими і коротшими дорогами. У разі викрадення транспортного засобу власник може визначити його місце знаходження через свій телефон. Також існує зв'язок між всіма фірмовими велосипедами, тому якщо викрадений велосипед буде знаходитись поряд з таким велосипедом, то він пошле автоматичне сповіщення про знахідку.	Вмонтовані сенсори відслідковують активність велосипеда. Датчики на задній частині велосипеда визначають, наскільки близько наблизився ззаду автомобіль. Якщо останній перейшов небезпечну лінію, датчики надсилають тактильний сигнал велосипедисту через вібрацію ручок руля.	Коштує 1 049 канадських доларів.
«Impossible» – складний електровелосипед китайського виробництва, що з легкістю поміщається в рюкзак	В складеному вигляді чудо-байк нагадує трикутник, котрий без проблем поміщається до рюкзака стандартного розміру. Велосипед конструйований на горизонтальній балці, рама построєна на основі окружності та здатна витримати вагу до 85 кг. Легкий мотор здатний розвивати швидкість до 20 км/год.	Педалі в цьому велосипеді відсутні. Чохол велосипеду встановлюється на місце чохла та має прекрасні амортизаційні властивості.	Вартість становить $460, що недоступно кожному пересічному громадянину.
Фотосинтезуючий велосипед конструкторів-дизайнерів бангкокської студії «Lightfog Creative and Design» під індексом «Air Purifier Bike»	«Air Purifier Bike» оснащений повітряним фільтром, який збирає частинки пилу та забруднень, виробляє кисень системою фотосинтезу (з водяним резервуаром), оснащений електромотором та акумулятором.	Не забруднює повітря навколо себе, а, навпаки, очищує його.	Відсутні.
«Холодильник фермера» від підприємця Люка Сондерса з Чикаго	Приготування миттєвих салатів рівномірними шарами в стилі «Mason jar».	Дизайн холодильника інноваційний (панель виготовлена з натурального дерева, а обробка – з верхи у вигляді польових трав).	Ціна становить $8, що є занадто дорого для салату.
«Startup FORM1» на краудфандінговій платформі «Kickstarter»	З бюджетом в $3 мільйона проект націлений на створення доступного професійного 3D-прінтера для широких мас.	Дає змогу друкувати одяг.	Цінова доступність.
«Lumen» – світловідображаючий велосипед	Забезпечує високий рівень безпеки пересування вночі за рахунок спеціального покриття рами, що відбивається в світлі автомобільних фар. «Lumen» виробляється в п'яти розмірах. Є модифікація з трансмісією і 1-скоросний варіант.	«Fly6» – аксесуар, що суміщає задні фари велосипедів з камерою. Поверхня велосипеда налічує тисячі маленьких скляних сфер, які відбивають світло на відстані 305 м.	Ціна становить $499 за одну одиницю, що є досить дорого для пересічної людини.

тлумачити «світовий інноваційний портрет» як точне відображення чи опис інноваційного стану економік країн, що існує чи існував в реальній дійсності глобального економічного простору. «Інноваційний портрет» світ-економіки дає уявлення про типові характеристики новацій, інновацій та нововведень в розрізі усіх галузей економіки країн. Мета, яку переслідує «інноваційний портрет» – це точне відображення практичних візуалізованих інноваційних характеристик національних інноваційних систем, що пронизують їх від макрорівня до нанорівня. Тому, виходячи з цього трактування та мети статті, вважаємо за доцільне представити «інноваційне ландшафт» світу відповідно до різних секторів економіки, що й «вималює» його «інноваційний портрет».

Так, світові інноваційні розробки в галузі машинобудування різного роду обладнання і устаткування представлені в табл. 1.

В 2014 році американською компанією «Terrafugia» запущено у виробництво інноваційний проект винахідник Стефана Кляйна – перший «літаючий автомобіль» під назвою «автомобіль-аероплан AeroMobil 3.0». Автомобіль-аероплан є каркасом, що покритий

Таблиця 2

Інноваційні дизайнерські рішення та інновації в галузі медицини (розробка авторів)

Інноваційний товар / послуга, новинка, винахід	Якісні характеристики інноваційного товару / послуги	Інноваційні особливості	Недоліки
«Babybe» – тактильний матрац для недоношених дітей, який імітує серцебиття матері	Система «Babybe», створена для недоношених дітей, складається з трьох елементів. Перший називається «черепашковий». Це подушка з датчиком, яка зчитує серцевий ритм, рух грудної клітки матері та інтенсивність її дихання тоді, коли вона підносить подушку до своїх грудей. Пристрій з'єднано з біонічним матрацом, який кладеться в кувез і повторює тактильні відчуття, що зареєстровані «черепашкою».	Матрац виготовлено з високотехнологічного матеріалу з гелю, який імітує шкіру матері. Оснащено пристрій модулем управління, який збирає і реєструє всі дані з «черепашки». В подальшому ця інформація може використовуватися для проведення персоналізованої аудіотерапії для дитини, яка основується на музиці в такт рухів матері.	Відсутні.
Шприц, що змінює колір після пошкодження упаковки від танзанського вченого Марка Кості, який отримав нагороду за свій винахід «Найкращий винахід року – 2004» від Британської спільноти винахідників, Королевську нагороду за найкращу ініціативу 2006 року та орден Британської імперії	Після відкривання упаковки шприц змінює свій колір з білого на червоний через 60 секунд перебування на повітрі.	Зміна кольору шприца, що виключає його повторне використання.	Відсутні. Вартість становить 100 танзанських шилінгів (5 центів).
«Fashion смарт-окуляри» від бостонської компанії «Laforge Optical»	Окуляри оснащенні батареєю, заряду якої достатньо для шестигодинної роботи. Оснащенні додатком «socialFlo», система якої сумісна з мобільними платформами «iOS», «Android» і «Windows». Смарт-окуляри оснащені камерою, мікрофоном та навушниками.	Невеликі, різноманітного стилю, мають велику кольорову гамму та багато форм. Смарт-окуляри можуть носити люди як з вадами зору, так і без них.	Відсутні.
Цифрова медицина від бізнес-інкубатора «Rock Health» (Сан-Франциско)	«Cardiio» – безпровідний додаток вартістю $4,99, який працює за принципом клінічного моніторингу та використовує камеру мобільних пристроїв для вимірювання пульсу. Додаток за кольором, що відображений від обличчя, визначає зміни потоку крові під шкірою. «Podimetrics» – інноваційний матрац, який може приєднуватися за допомогою Wi-Fi та визначати у людей, хворих на цукровий діабет, появи язв нижніх кінцівок на початковій стадії.	Додатки безуються на супермасиві даних, які аналізують поведінку людини та прививають їй звичку до здорового способу життя.	Цінова доступність.
«The Scanadu Scout» – медичний трикодер	Є сканером із вмонтованими сенсорами, які зчитуватимуть основні показники життєдіяльності та відсилатимуть на смартфон за допомогою безпровідних технологій.	Миттєве діагностування на початковій стадії захворювань.	Відсутні.

Продовження таблиці 2

Дверна ручка-знезаражувач на системі «PullClean»	В ручку вмонтований санітайзер, нажимаючи на кнопку якого можна відкрити двері. В кожну ручку також вмонтований датчик, який фіксує частоту відкриття дверей і дезінфекцію рук.	Датчик, що вмонтований в ручку, можна підключити до комп'ютера через USB-порт, загрузити з нього дані на аккаунт «PullClean» та продивитись, наскільки часто люди користувалися дверима та дезінфікували руки. На комп'ютер також надходить інформація, коли є потреба у зміні санітайзера.	Вартість складає $200 за одиницю, що не завжди доступно для кожної лікарні.
«Germinator Transit Jacket» – куртка із захистом від застуди від інноваційної компанії «Betabrand», яка працює у сфері моди	Куртка викроєна з водовідштовхуючого флізу. Манжети рукавів та комірець оснащені протимікробними підкладками з іонами срібла і наночастинками, котрі інгібують ріст бактерій.	Рукава оснащено спущеними манжетами, котрі можуть захищати всю долоню. Комірець оснащено високою підйомною стійкою.	Вартість становися $223,3, що недоступно кожному пересічному громадянину.

Таблиця 3

Інноваційні досягнення дослідників різних країн в IT-галузі (розробка авторів)

Інноваційний товар / послуга, новинка, винахід	Якісні характеристики інноваційного товару / послуги	Інноваційні особливості	Недоліки
«Outernet Lantern» – портативний дівайс, який здатний працювати в будь-якій точці земної кулі та приймати інформаційний сигнал з космосу, коли провідний Інтернет відсутній	Дівайс працює за принципом радіо, тобто він лише приймає і передає інформацію, яку транслює «Outernet» (компанія, яка щоденно передає по 1 ГБ нових даних від освітнього контенту до розваг).	Дівайс є портативним приймачем, що працює на сонячних батарейках. Підключення до ноутбуку або смартфону дає змогу отримати WiFi-сигнал і забезпечує анонімний доступ до всіх даних.	Вартість становить $185, що недоступно кожному пересічному громадянину.
«Equil Smartmarker» – інтерактивна старт-дошка і маркер одночасно.	Унікальний маркер, котрий здатний писати на магнітній поверхні і відправляти до архіву файлів все, що на ній написано. Для того щоб поверхня стала «розумною», в комплект входить магнітний сенсор, який списує інформацію, що написана ній. Для того щоб дошка запрацювала, потрібно встановити і включити сенсор. Потім на маркер слід надіти спеціальний чохол зі зчитуючим пристроєм. Все, що написано, намальовано, буде миттєво відправлятися через WiFi на всі планшети, що є в аудиторії. Всю потрібну інформацію, яка знаходиться в базі даних дошки «smart», можна перенести на флешку.	«Smartpen» працює на звичайних змінних картриджах для стандартної ручки. Зарядного пристрою вистачає на 8 годин. Датчик «Smartmarker» легко та швидко відцифровує написане на склі. Інформацію після цього процесу можна загрузити в «ICloud», «Dropbox», «Evernote». Об'єм пам'яті становить 4 Гб, або 10 тисяч сторінок.	Цінова доступність.
«LiveLike VR» – додаток, який дає змогу створити віртуальну присутність на іграх футболістів на стадіоні.	Домо-додаток дає змогу під час перегляду спілкуватися між собою, миттєво отримувати доступ до статистики, переглядати основні моменти гри з різних точок поля.	Ключова перевага додатку полягає в тому, що транслятори можуть використовувати сервіс без дорогих периферійних пристроїв, лише через запуск потоку з однієї ширококутової камери	Відсутні.
«Sensu Brush» – кість-стілус для малювання на сенсорних екранах від американських розробників.	Цифрова кість для зручності створення накидання ескізів, обробки фотографій на будь-якому сенсорному екрані, незалежно від виду пристрою. Ззовні це – хромована поверхня з гумовою рукояткою для додаткової зручності та щетиною з волокон, яким властива висока провідність. Кість не потребує постійної підзарядки та електронного живлення.	Можливість створення художніх шедеврів електронного характеру. Текстильні відчуття під час використання кісті максимально наближають до процесу роботи з натуральними матеріалами.	Відсутні.

Продовження таблиці 3

«Hidden Radio» – невеликий красивий динамік на краудфандінговій платформі «Kickstarter»	Дизайн динаміка має обриси пулі. Є функція регулювання звуку за поворотом системи динаміка навколо своєї осі.	Маленький розмір, компактний.	Відсутні.
«SkyBell» – дзвінок з відеосистемою	В розробленому звінку-відеосистемі є динамік та мікрофон, який працює через додаток для смартфону та за допомогою «iPhone». Дає змогу відповідати на дзвінок в двері, знаходячись в будь-якому місці, незалежно від того, в квартирі ви чи на роботі.	Доступна та надійна система «SkyBell» дає змогу розмовляти, слухати, залишати цінні вказівки та дивитись на вашого співрозмовника.	Відсутні.
«Pebble» – «розумний» годинник на краудфандінговій платформі «Kickstarter».	Годинник працює за допомогою додатків для «iPhone» і «Android» та ставить до відома свого власника про важливі дзвінки, листи й повідомлення з інших додатків через дисплей цифрового годинника.	Вишуканий, сучасний дизайн; зручність та легкість у користуванні.	Відсутні.
«Elevation Dock» – докстанція для телефону на краудфандінговій платформі «ElevationLab»	Мінімалістичний промисловий дизайн. Утримувати пристрій на поверхні буде ковбик «NanoPad».	Пристрій спроектовано таким чином, щоб користувач міг витягнути телефон однією рукою і заряджати його з чохлом або без нього.	Відсутні.
«HoverBall» – м'яч-квадрокоптер	М'яч має здатність зависати в повітрі, змінювати напрямок і свої динамічні показники, підлаштовуватись під правила поточної гри. «HoverBall» оснащений вмонтованим 90-міліметровим квадрокоптером, а час польоту може досягати 5 хвилин.	Фізичний рух м'яча може бути запрограмований спортивним дизайнером. Функціонал гри з м'язом може доповнюватись антигравітацією, відскоком без торкання та віддаленим управлінням.	Відсутні.
«CleverPet» – ігрова система-консоль, яка автоматично дає домашнім тваринам їжу та грається з ними, коли господарів немає дома	Автоматично нагороджує домашніх тварин їхніми продуктами харчування та виконує різні задачі. Має вигляд чаші для видачі їжі з трьома світлодіодними сенсорними кнопками з різними рівнями гри. Перший рівень пропонує їжу просто так. Другий передбачає те, що тварині потрібно нажати лапою або носом на будь-які клавіші, щоб отримати їжу. Третій рівень передбачає, що тварина повинна натиснути конкретну кнопку та пройти більш складний рівень, перш ніж отримати «цукор».	Консоль здійснює голосові команди для того, щоб навчити собак новим словам, таким як «праворуч» і «ліворуч». Консоль оснащена режимом гри «on-line», в якому собаки можуть змагатися один з одним через мережу «CleverPet» і записувати свої рекорди в таблиці лідерів.	Вартість становить $199, що недоступно кожному пересічному собаководу.

карбоновими панелями та оснащений системою складних крил.

Дещо подібний інноваційний проект у 2015 році розроблено в Росії на Олександрівському заводі. Науковці спроектували трамвай майбутнього – «літаючий трамвай» на вантажній транспортній магнітно-левітаційній платформі. Головним елементом розробленої конструкції є платформа з вантажним контейнером масою 28 тонн, яка не просто вільно «висить» в повітряному просторі, але й може пересуватися. Максимальна завантаженість платформи становить 80 тонн, максимальна швидкість пересування складає 250 км/год. Вдалий досвід експлуатації інноваційного транспортного засобу на магнітній подушці вже 15 років спостерігається в Японії. На такого роду подушці експлуатується пасажирський поїзд, що розвиває швидкість до 580 км/год.

Вдалі світові інноваційні проекти у сфері медичного обладнання та лікувальних препаратів представлено в табл. 2.

Яскравим прикладом успішно діючого інкубатора є бізнес-інкубатор «Indiaco» (Індія). Цей приватний інкубатор є венчурним стартапом, що швидкими темпами досяг успіху в сфері «вирощування» молодих венчурних компаній. «Indiaco» спеціалізується на створені IT-фірм в Індії з подальшим їх продажем у США. Про успішність цього бізнес-інкубатора свідчать його вдалі продажі інкубованих фірм. Так, одна з фірм, що створена зі стартовим капіталом в $5 тис, за 18 місяців була продана в США за $42 млн. [10].

Серед актуальних інноваційних проектів в IT-галузі (табл. 3) можна назвати Індійський стартап «Ultrscush», який передбачає запуск мобільного платіжного сервісу, що дає змогу здійснювати платіж на основі ультразвуку. За інноваційною технологією непотрібен NFC-чіп чи апаратне забезпечення, платежі можна приймати за допомогою мобільного телефону. Використання технології унікального високо-

частотного зашифрованого звукового сигналу дає змогу розплачуватися з будь-якого банківського рахунку за допомогою смартфона на базі ОС «Android», немає потреби в попередньому поповненні «гаманця» чи доступі до Інтернету.

У світовій практиці для управління інноваційним розвитком окремих територій вико-

Таблиця 4

Інноваційні досягнення світових дослідників в секторі екоекономіки (розробка авторів)

Інноваційний товар / послуга, новинка, винахід	Якісні характеристики інноваційного товару / послуги	Інноваційні особливості	Недоліки
Мозаїчна плитка з перероблених пластикових пляшок від компанії «Rivesti»; компанія має «зелений» сертифікат	Високоякісна плитка з унікальним естетичним виглядом в кольоровій гаммі з 33 відтінків. 1 тонна переробленої пластмаси дає змогу очистити 7,4 м^3 території сміттєзвалища. За підрахунками компанії кожні 40 м^2 встановленої плитки дають змогу «врятувати» 1 куб м. земної поверхні від засмічення відходами і попередити викид в атмосферу 166 кг CO_2.	Порівняно зі стандартною плиткою новий продукт наклеюється в 6 раз швидше.	Цінова доступність
«The Plantable Coffee Cup» – біорозкладний кавовий стаканчик з насіння місцевих рослин від американської компанії «Reduce. Reuse. Grow»	Для удруковування насіння в папір застосовується відома світу технологія імпрегнірування. На зворотному боці стаканчика надруковані повний опис насіння та інструкція для їх висадки. Використавши інструкцію, користувач може привнести свій вклад в озеленення району, покращивши міський чи сільський пейзаж. Для того щоб «посадити» такий стаканчик, слід після використання замочити його на 5 хв. у воді. Цього часу вдосталь, щоб паперовий стаканчик повністю розмок, після чого за допомогою садового інвентарю потрібно закопати його на невеликій глибинні в будь-якому місці за бажанням. Якщо немає бажання бути садівником, то можна просто викинути його на землю; через те, що період розпаду цього стаканчика становить 180 днів, насіння саме згодом має всі шанси прорости.	Це тара для кави і пакетик з насінням одночасно. Зроблений він зі вторинної сировини – переробленого паперу з місцевих центрів з утилізації в Каліфорнії.	Недоліки відсутні. Ціна одного стаканчика становить $0,02.
Біопластик з насіння авокадо від мексиканської компанії «Biofase»	Головна мета біопластику – швидкий розпад. Насіння авокадо містить в собі мономер – низькомолекулярну речовину, яка піддається повному перетворенню та лягає в основу виготовлення біопластикової посуди.	Екологічно чистий. Період розпаду займає до п'яти років.	Відсутні.
«LiquiGlide» – нетоксична розпилююча речовина від американських науковців.	Речовина утворює покриття, яке робить внутрішню частину ємності настільки слизькою, що навіть густі та в'язкі за структурою рідини досить легко сковзують залишаючи посуд чистим, а рідина використовується в повному обсязі, що вказаний на ємності з продуктом.	«LiquiGlide» може залишатись на ємності до декількох років та не впливати на якість продукту.	Відсутні.
«Ooho!» – сферична мембрана для перенесення води. «WikiPearl» – їстівна шкірка для мороженого, що утримує в собі більш тверді продукти.	Сферична мембрана може бути з'їденою після перенесення в ній води. За допомогою цього не забруднюється навколишнє середовище, як це буває у випадку з використанням пластикових ємностей. У разі викидання до навколишнього середовища мембрана розкладається мікроорганізмами.	Виготовлена з комбінації бурих водоростей і хлориду кальцію. Вказані інгредієнти готуються, а потім ними обволікається заморожений шматок води.	Відсутні. Вартість мембрани складає 2 центи.
«Sun-Believable» – «сонячні краски»	До їх складу входять напівпровідникові наночастинки (квантових точок), які здатні генерувати енергію з сонячних променів. Команда розробників зосередилась на властивостях нанорозмірних частин діоксину титану, покриттям для яких стали вибрані сульфід кадмія і селенід кадмія. Щоб отримати пасту, додавали частини в розчин з води і спирту.	Одношарова краска, яка може бути нанесена на будь-яку струмопровідну поверхню без використання спеціального обладнання.	ККД від конверсії світла в енергію складає 1%, а ККД сонячних батарей на основі кремнію дорівнює 10–15%.
Горщечок-хмаринка зі своїм дощиком для поливу квітів	У верхній частині хмаринки зроблені отвори для заливу води, а в нижній є велика кількість невеликих отворів для довготривалого поливу квітів.	Горщечок упорядкує регулярність поливу та не допускає випадкового витікання води.	Відсутні.

ристовуються так звані інтелектуальні інтернет-міста. Їх інвестиційна привабливість дає змогу розвивати високотехнологічні виробництва та реалізовувати інноваційні проекти в секторі «зеленої економіки» (табл. 4). Прикладом інтернет-міст можуть слугувати «Мобільна долина» у Швеції, інтернет-місто Дубай в ОАЕ, TeleCity в Манчестері. Останніми роками простежується тенденція до створення глобальних інноваційних мереж і хабів, серед яких слід назвати Європейську бізнес-мережу (European business network – EBN) та мережу інноваційних центрів (Innovation Relay Centers – IRC) [211, с. 463].

Серед особливо актуальних сьогодні мегатрендів з позиції формування конкурентної інноваційної економіки варто назвати перехід до «вільного суспільства з багатоваріантною креативною поведінкою інноваторів»; інформатизацію інноваційних продуктів і технологій; відмову від ієрархічних структур на користь неформальних мереж на різних рівнях економічної агрегації. Глобальна криза, яка дестабілізує бюджети більшості країн світу, «підштовхує» уряди до передачі частини своїх повноважень неформальним мережевим співтовариствам, що різко посилює дисагрегацію держав.

До 2025 року ці інституціональні зміни відбуватимуться за трьома напрямами: на мегарівні – в напрямі позасуверенних гравців (неформальні мережі чиновників, міжнародні ділові спільноти, альянси у сфері інновацій); на локальному рівні – в напрямі формування внутрішньодержавних інноваційних хабів; на глобальному рівні – в напрямі офіційних міжнародних інститутів у сфері інновацій та транскордонних інноваційних макрорегіонів [12, с. 12], техносфер (штучного середовища життєдіяльності людини-інноваційної) [13, с. 213]. Сьогодні економічними хабами інноваційних техносфер є країни ЄС, Японія, США.

Висновки. Отже, варто зазначити, що інноваційний розвиток потребує довгострокових сценаріїв та ефективного антициклічного регулювання. Перехід розвинених країн до нового типу економіки – інноваційного – зумовив потребу у формуванні ефективних механізмів вироблення та комерціалізації інноваційних ідей та проектів на основі узгодження державних, корпоративних і академічних інтересів. Це визначило прогресивні зміни у державній інноваційній політиці всіх розвинених країн, які почали виявлятися через розширення функцій університетів і бізнесу в інноваційній сфері та формування принципово нової моделі інноваційної системи.

Незважаючи на масштабність наукових здобутків, що вже є наявними, все ж важливо в майбутньому провести дослідження, спрямовані на розроблення регуляторів та механізмів роботи іннотехів, хакатонів, фінтехів, інноваційних хабів-альянсів [14, с. 8; 15, с. 80; 16] з тією метою, щоб на базі цього пізнання сформувати новий світовий господарський порядок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краус Н. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: [монографія] / Н. Краус. – К.: Центр учбової л-ри, 2015. – 596 с.
2. Краус Н. Інституціональний дизайн мезорівня інноваційної економіки: фрактально-фасеточна модель / Н. Краус // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3–4 (1). – С. 4–7.
3. Краус Н. Інституціональний лад інноваційних економік постіндустріальних країн в умовах сучасної глобалізації / Н. Краус // Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Proceedings International Scientific-Practical Conference, January 29, 2016. – Klaipeda: Baltija Publishing, 2016. – P. 7–11.
4. Басов Н. Инновационный ландшафт: от метафоры к научной категории / Н. Басов, В. Минина // Инновации. – 2014. – № 7 (189). – С. 20–26.
5. Fleming L. Navigating the technology landscape of innovation. / L. Fleming, O. Sorenson // Image. – 2012. – № 2. – P. 5–9.
6. Networking and innovation: a systematic review of the evidence / [L. Pittaway, M. Robertson, K. Munir, D. Denyer, A. Neely] // International Journal of Management Reviews. – 2004. – № 5–6 (3–4). – P. 1–14.
7. A topographical map of the innovation landscape / [V. Ross, A. Kleingeld, L. Lorenzen] // The Innovation Journal: The Public Sector Innovation. – Journal, 9 (2). – 2004. – P. 10–15.
8. Бакушевич І. Формування інноваційного ландшафту в регіонах транскордонного співробітництва / І. Бакушевич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональний розвиток та транскордонне співробітництво: зб. наук. пр. / редкол.: Є. Бойко (відп. ред.) та ін. – Вип. 6 (86). – Львів, 2010. – С. 85–97.
9. Саликов Ю. Инновационный ландшафт – приоритетное условие промышленно-территориального развития / Ю. Саликов, Н. Кузьменко // Вестник ВГУИТ. – 2015. – № 1. – С. 204–209.
10. Котельников В. История успеха: Indiaco. Индийский частный бизнес-инкубатор, признанный Мировым банком образцовым / В. Котельников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cecsi.ru/coach/cs_indiaco.html.
11. Механізми реалізації стратегії інноваційно-технологічного розвитку України в умовах глобальних викликів: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 1–2 листопада 2012 року) / Нац. акад. наук України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування»; відп. ред. Л. Федулова. – К., 2012. – 623 с.
12. Институциональная среда глобализированой экономики: развитие сетевых взаимодействий / [Д. Катуков, В. Малыгин, Н. Смородинская]; науч. доклад под ред. Н. Смородинской. – М.: Ин-т экономики РАН, 2012. – 45 с.
13. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень / Т. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
14. Краус Н. Реалізація інноваційного проекту підприємницькою структурою в рамках дії «вітряка інновацій» / Н. Краус, К. Краус // Економіст. – 2016. – № 2. – С. 4–8.
15. Краус К. Венчурне інвестування управління маркетингом малих торговельних підприємств: умови та джерела / К. Краус // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 1. – С. 73–83.
16. Краус Н. Вплив інноваційної глобалізації на інноваційну глокалізацію економіки України крізь призму інституціоналізму та колаборації / Н. Краус // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.global-national.in.ua.

УДК 330.342+37-047.22

Матюк Т.В.
старший викладач кафедри економічної теорії
та історії економічної думки
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

ЗНАННЯ ТА ОСВІТА В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ СУСПІЛЬСТВА

KNOWLEDGE AND EDUCATION IN THE ECONOMIC SYSTEM OF SOCIETY

АНОТАЦІЯ

У статті феномен освіти за допомогою структурно-функціонального підходу введено як структурний елемент безпосередньо в економічну систему, а також прослідковано ті взаємозв'язки, які встановлюються між освітою та іншими елементами економічної структури суспільства.

Ключові слова: благо, освіта, знання, економічна система, суспільство, продуктивні сили, економічні відносини, господарський механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье феномен образования с помощью структурно-функционального подхода введен в качестве структурного элемента непосредственно в экономическую систему, а также прослежены те взаимосвязи, которые устанавливаются между образованием и другими элементами экономической структуры общества.

Ключевые слова: благо, образование, знания, экономическая система, общество, производительные силы, экономические отношения, хозяйственный механизм.

ANNOTATION

In the article the phenomenon of education with the help of structural and functional approach was introduced as a structural element directly into the economic system, and also traced the interrelationships that are established between education and other elements of the economic structure of society.

Keywords: good, education, knowledge, economic system, society, productive forces, economic relations, economic mechanism.

Постановка проблеми. Останні десятиріччя увійдуть в історію не тільки як період переходу світу до взаємозалежності та взаємодії на цивілізованих засадах, але й як етап перегляду більшості парадигм минулого, передусім мети державної та індивідуальної діяльності, безпеки існування, виховання та освіти. Сьогодні саме освіта перетворюється на одну з найважливіших складових соціально-економічного розвитку, яка займає привілейоване положення серед засобів, якими володіє людство для розв'язання низки глобальних проблем і забезпечення свого існування та стійкого розвитку [8, с. 4]. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації господарських зв'язків освіті належить виконати одну з головних ролей у досягненні людських ідеалів – забезпеченні миру, свободи, суспільної справедливості, розумного порядку.

Найважливіша вимога освіти у XXI ст. – підготовка людей до діяльності в оточенні великої кількості різних культур [12, с. 141–142].

Такі глобальні завдання, які висуває перед освітою реальність, вимагають ґрунтовних досліджень цього феномена, насамперед досліджень взаємозв'язків, що встановлюються між освітою та іншими елементами економічної структури суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У лоні економічної теорії історичні корені дослідження освіти походять від робіт В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Джефферсона, А. Маршалла, Р. Оуена, Ф. Тейлора. Значну увагу до розвитку освіти у своїх роботах привертають такі зарубіжні дослідники, як, зокрема, Г. Беккер, Д. Белл, М. Блауг, У. Боуен, В. Іноземцев, Р. Масгрейв, Дж. Міцнер, Д. Норт, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Л. Туроу, А. Тоффлер, Т. Шульц, Л. Хансен, Дж. Ходжсон, С. Фішер.

Зазначена проблема також досліджувалась у працях вітчизняних авторів, а саме у роботах Л. Безчасного, О. Бервено, Т. Боголіб, В. Гейця, О. Грішнової, Б. Данилишина, А. Задої, І. Каленюк, М. Карліна, О. Кратта, А. Криклія, В. Кременя, Е. Лібанової, В. Оганяна, Г. Пилипенко, Л. Яковенко та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність зазначеного питання, поза увагою науковців залишається низка чинників, від яких залежить перехід суспільства на більш високу стадію розвитку. У контексті зазначеної проблеми для вітчизняної економіки набуває особливого значення уточнення сутності освіти та виявлення її функціональної ролі у забезпеченні економічного розвитку.

Мета статті полягає у введенні освіти як структурного елемента безпосередньо в економічну систему і дослідженні тих взаємозв'язків, які встановлюються між освітою та іншими елементами економічної структури суспільства. Це завдання виконаємо, спираючись на положення загальної теорії систем і базуючись на її концептуальній складовій – структурно-функціональному підході.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базуючись на структурно-функціональному підході, по-перше, визначимо структурні елементи економічної системи, по-друге, встановимо функціональні зв'язки освіти з цими елементами. Економічна система, за найбільш поширеним в теорії визначенням, структурно складається з трьох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.

Елементи економічної системи (продуктивні сили, економічні відносини і господарський

механізм) пов'язані з іншими складовими суспільства, а саме з політичною, правовою та інституціональною системами. Сама ж економічна система, рівно як і політична, правова, інституціональна, включається у більш широку культурну систему, яка слугує середовищем функціонування всіх інших суспільних систем.

Зосередимо увагу на функціональних зв'язках освіти і структурних феноменах економіки. Перш за все зауважимо, що до складу продуктивних сил суспільства поряд з іншими елементами входять працівники з їхніми фізичними і розумовими здібностями створювати блага. Ці здібності багато в чому визначаються загальною та професійною освітою, яка наділяє носія робочої сили необхідними для виробництва знаннями, формує його навички й вміння, слугуючи при цьому фактором підвищення кваліфікації і чинником зростання продуктивності суспільної праці. Отже, у продуктивних силах суспільства втілено кінцевий результат освіти, реалізовано її функціональну роль слугувати джерелом зростання якісних характеристик особистого фактору виробництва та забезпечувати перехід економічної системи до більш високого рівня економічного, науково-технічного та технологічного розвитку. Сама ж освіта не є структурною складовою підсистеми продуктивних сил. Через вищеозначену функцію вона тільки пов'язує продуктивні сили з економічними відносинами суспільства, входячи як структурний компонент саме до цих відносин.

Первинною ланкою, в якій виникають економічні відносини між людьми, є виробництво. Освіта прямим і безпосереднім чином включена у процес суспільного виробництва, оскільки є його галуззю, в якій створюються нематеріальні послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей, а також формують їх якісні характеристики як носіїв робочої сили. Як і будь-яка інша галузь суспільного виробництва, освіта представлена певним чином упорядкованою системою організацій та установ, через функціонування яких суспільство надає освітні послуги та виробляє освітні продукти.

До цього моменту в економічній науці панує одностайність у поглядах на освіту як сферу суспільного виробництва. Розбіжності між науковцями виникають щодо розуміння того, що ж, власне, є освітнім продуктом. Ряд вчених вважає, що це упредметнений освітній товар, який не припускає безпосереднього спілкування виробника і споживача (наочні засоби, навчальна література, аудіо- та відеокомп'ютерні навчальні курси тощо) [9, с. 42–43]. Існує думка, що «результатом функціонування інституту освіти, втіленим у товарній формі, є диплом певного фаху як товар, що купується споживачем» [2, с. 6]. У більшості економічних досліджень освітнім продуктом все ж таки вважається інформація або знання, хоча й зустрічаються твердження, що ним виступає освітня послуга [4, с. 9].

Оскільки суспільне виробництво є діяльністю з перетворення ресурсів, то освіта, як його галузь, також має справу з ресурсами, а саме з трудовими, матеріальними, фінансовими. Однак поряд з використанням цих традиційних для виробництва ресурсів освіта використовує ще один досить специфічний ресурс – інформацію. На нашу думку, саме інформація є найважливішою складовою нематеріального виробництва у сфері освіти, яка переробляється на знання у ході освітнього процесу. Самі ж знання завжди виникають у результаті розумової діяльності людини, яка має на меті сприйняття, осмислення та інтерпретацію інформації. Інформація – це свого роду сировина для розумової діяльності людини, що породжує знання [6, с. 6–7]. Таким чином, результатом функціонування освіти можуть виступати тільки знання – «засвоєна людиною інформація, що не існує поза її свідомістю» [7, с. 45].

Сама ж діяльність людей у сфері освіти набуває якостей освітньої послуги – «комплексу цілеспрямованих дій юридичної або фізичної особи, результати яких виражаються в корисному ефекті (вигоді), що задовольняє освітні, наукові й виховні потреби іншої фізичної або юридичної особи» [1, с. 156].

Ще однією методологічною проблемою є наявна серед економістів традиція наділяти освіту властивостями блага. В економічній теорії набула широкого розповсюдження концепція освіти як суспільного та/або приватного блага. На нашу думку, говорячи про освіту як одну із галузей нематеріального виробництва, наділяти її властивостями блага не є коректним. По-перше, освіта сама є сферою, яка через надання освітніх послуг продукує кінцеві блага (знання), які, не набуваючи матеріальної форми, задовольняють духовні й соціальні потреби людей. Отже, освіта як сфера виробництва не містить ознак корисності (споживчої цінності), ними володіють виключно результати освітніх процесів. По-друге, освітня послуга (а більш конкретно – цілеспрямована діяльність), через надання якої у сфері освіти відбувається створення і засвоєння знань, містить корисний ефект, який полягає у задоволенні соціальних і духовних потреб особистості, з одного боку, і має кінцевий результат (засвоєні знання), з іншого боку. Отже, більш правильним у цьому контексті буде розгляд як благ не власне освіти, а освітнього продукту – блага, яке виробляється через механізм надання освітньої послуги суб'єкту у формі знань.

Конкретизувавши необхідні категоріальні визначення, які відносяться до функціонування освіти як галузі нематеріального виробництва, слід перейти до другої складової економічних відносин – розподілу. Зауважимо, що розподіл є, з одного боку, «різновидом економічних відносин, специфікою яких є встановлення частки суб'єктів у виробленому суспільному продукті, а з іншого – стадією відтворення, що демон-

струє його логіку, сутнісні зв'язки різнотипних процесів економіки» [13, с. 427]. Розподіл як стадія суспільного відтворення знаходить свій прояв у розподілі ресурсів за сферами та галузями економіки і завдяки цьому частково включається до виробництва.

Процеси розподілу у сфері освіти характеризуються певними особливостями, пов'язаними із специфікою інформації як головного ресурсу у виробництві знань. Необхідно зауважити, що інформації властиві характеристики, які є відмінними від тих, які притаманні традиційним факторам виробництва. Так, по-перше, розповсюдження інформації є тотожним її самозростанню, що виключає використання до цього феномена поняття «рідкість»; по-друге, інформація є невідчужуваним ресурсом, який корінним чином модифікує відносини власності; по-третє, інформація є фактично «демократичним ресурсом», адже передбачає можливість доступу до неї широких верств населення, що визначає нові відтінки проблеми соціальної справедливості й суспільних благ. Специфіка головного ресурсу освіти визначає й особливості його розподілу.

Безумовно, саме у сфері освіти концентруються значні обсяги інформаційних ресурсів суспільства, проте через зазначені вище особливості інформації така концентрація відбувається в результаті розподілу інших суспільних ресурсів – трудових. Специфіка освіти як галузі нематеріального виробництва зумовлює розподіл в освітню сферу саме тієї частини суспільних трудових ресурсів, які в системі суспільного поділу праці спеціалізуються на обробленні відповідної інформації та, як вже відзначалося, переробленні її на знання у ході освітнього процесу. Тому інформаційні ресурси персоніфікуються в знаннях працівників освіти та матеріалізуються в специфічних засобах (підручниках, навчальних посібниках, методичних розробках тощо), які безпосередньо застосовуються в освітній діяльності. Нарешті, інформація, персоніфікована в знаннях працівників освіти, через надання освітніх послуг споживається тими верствами населення, які навчаються, а у разі належного засвоєння цієї інформації перетворюється на їхні знання. Таким чином, особливістю розподілу як фази суспільного відтворення у сфері освіти є концентрація в освітній галузі значного масиву інформаційних ресурсів суспільства через механізм розподілу трудових ресурсів.

Обмін опосередковує зв'язок між виробництвом і розподілом, з одного боку, та споживанням, з іншого боку. Він відбувається як у самому процесі виробництва (у вигляді обміну діяльністю та здібностями між учасниками виробництва), так і поза нього, будучи самостійною функцією руху продукту.

Обмін, обслуговуючи безперервний зв'язок виробництва (і зумовленого ним розподілу), з одного боку, та споживання, з іншого боку, передбачає взаємне відчуження продуктів праці на основі вартісної еквівалентності. Однак продукт освіти (знання) відрізняється, причому радикально, від матеріальних благ. Останні, на відміну від перших, можна привласнювати, обмінювати й споживати. Тільки матеріальні блага можуть бути індивідуально привласненими, оскільки їх споживання одним суб'єктом приводить до неможливості їх використання іншими.

Знання відносяться до благ, які називають непривласнюваними, або, згідно з іншою термінологією, невиключними із споживання. Це означає, що перешкодити споживанню такого блага особами, які не бажають за нього платити, неможливо або ж занадто дорого. Знання, засвоєне тим, хто його отримав, не стає від цього його виключною власністю і не зменшується від використання. Знання викладача як засвоєна ним інформація передається тому, хто навчається, не будучи остаточно відчуженою від свого носія. Тому для знань характерна неподільність (неконкурентність у споживанні): на відміну від інших благ, споживання знань одним суб'єктом не зменшує можливостей його споживання іншими – потрапивши до обміну, знання вже не залишають його. Мовою граничного аналізу ця риса визначається таким чином: як тільки знання вироблені і потрапили до споживання, граничні витрати забезпечення доступу до нього ще одного, додаткового, споживача дорівнюють нулю.

У ситуації економічного обміну більшістю товарів кожен виробник може вилучити вигоду, однак тільки за умови відчуження об'єкта, яким володіє. Під час обміну знаннями той, хто їх передає, не втрачає їх; соціалізуючи їх, він від них не позбавляється. Навпаки, їх цінність збільшується за ступенем того, як вони розповсюджуються і засвоюються іншими. Отримання спеціальних знань і споживання знаннєємних продуктів неможливі без достатнього рівня соціалізації, засвоєння норм культури і наявності певного рівня базових знань. У цьому сенсі засвоєння знань прямим і безпосереднім чином залежить від соціалізованості й підготовленості їх отримувача.

Поняття обміну не виражає з цих причин повною мірою змісту передачі знань. «Знання не може споживатися, оскільки його споживання деструктивно. Навпаки, воно приводить до створення інших знань, які можуть розповсюджуватися у більшому або меншому масштабі: обіг стає основним моментом виробництва. Знання є продуктом відносин, воно не існує поза передачі й спілкування. Виступаючи більш як загальні, ніж суспільні, блага, знання мають одну унікальна властивість – вони ухиляються від логіки рідкості й економічного розрахунку, оскільки, навіть якщо їх можна накопичувати, замінювати іншими та руйнувати як звичайні товари, вони підпорядковуються іншим законам. Тільки певна влада, наприклад, режим інтелектуальної власності, може перешкодити суспільному використанню знань, штучно уводячи їх у режим рідкості» [5, с. 188–189].

Таким чином, обмін як самостійна функція руху блага, яке набуває товарної форми, неможлива для знань, які є продуктом освіти. Вона могла б бути реалізованою тільки за умови приватизації знань, їх монополізації. Однак ця умова не може бути виконаною для широкого загалу знань, а стосується тільки знань спеціальних (НДДКР, інноваційні продукти тощо) і уведених в монопольний режим через фіксацію прав на інтелектуальну власність. Непривласнюваність знання слугує серйозною перешкодою на шляху визначення його вартості через суспільно-необхідні витрати часу. Неможливо визначити, де розпочинається і де закінчується праця з виробництва знань. Крім цього, не існує навіть відношення еквівалентності між формами знань та їхнім змістом: одне знання не можна замінити на інше. Кожне із знань може вважатися унікальною цінністю, яку неможливо ні з чим порівняти.

Непривласнюваність і неподільність як фундаментальні властивості знання, що унеможливлюють його товарність, створюють у сфері освіти умови переміщення товарної форми від власне виробленого продукту (знань) до діяльності, яка безпосередньо їх продукує. Таким чином, об'єктом купівлі-продажу стає освітня послуга. На відміну від знань, освітні послуги (і особливо ті, які надаються у вищій школі) подільні (конкурентні у споживанні) і водночас привласнювані. Дійсно, доступ до освітніх послуг і, відповідно, встановлення конкурентності у їх споживанні обмежуються як самим виробником цих послуг (вступні іспити, співбесіди, місце проживання (прописка) тощо), так і здібностями до навчання, досягнутим рівнем домашньої освіти й виховання, культурним розвитком. Привласнюваність освітніх послуг полягає у тому, що корисний ефект від надання послуги отримує її безпосередній споживач – той, хто навчався, був наділений певним статусом (школяр, студент, слухач) і отримав документальне посвідчення як символ отриманих знань (диплом, сертифікат, атестат, свідоцтво тощо).

Таким чином, освітня послуга у сфері ринкових відносин стає об'єктом купівлі-продажу, набуває споживчої вартості через корисний ефект, який полягає у задоволенні потреб людини в навчанні та її розвитку як особистості. Мінова вартість цього специфічного товару витікає із властивості освітньої послуги обмінюватися на кошти, які платить суб'єкт за здобуття знань або роботодавець чи держава, які оплачують виконання ряду функцій відповідно до отриманих знань.

Щодо цього слід зауважити, що державна підтримка освіти більшою мірою базується на необхідності надання освітніх послуг і виробництві знань згідно із суспільними потребами, ніж ґрунтується на концепції суспільних благ. Якщо суспільство потребує освічених громадян або знаннєємних продуктів, то держава бере на себе їх виробництво. Через це виробництво і постачання освітніх послуг можуть здійснюватися в товарній та нетоварній формах:

– процес підготовки соціально свідомих громадян та кваліфікованих працівників для потреб сучасного виробництва передбачає необхідність існування такої системи освіти, яка була б реально доступною всьому населенню; в цьому аспекті освітня послуга завдяки державній політиці штучно переводиться у режим суспільного блага і передбачає переважно нетоварні або обмежено товарні форми реалізації;

– продукування освітніх послуг як приватного блага у сфері комерційної діяльності передбачає товарний характер її реалізації [10, с. 39].

Питання про співвідношення рівності та ефективності породжує майже одностайну згоду щодо участі держави у гарантуванні освіти. Менше одностайності є у питанні суті цієї участі. Щодо питання про фінансування початкової та середньої освіти є думка про те, що якщо учні хочуть отримувати підтримку з боку держави, то вони повинні відвідувати державну школу [14, с. 450]. На нашу думку, освітні послуги, які надаються інститутами дошкільної, загальної початкової, базової та повної середньої, а також позашкільної освіти, здебільшого можна віднести до суспільних благ, адже вони мають споживатися всіма членами суспільства. Їхнє споживання недоцільно обмежувати, оскільки це може бути небажаним з точки зору ефективної пропозиції цих благ. Початкова, середня і позашкільна освіта не закладає основ продуктивності, вона лише визначає тих, хто здатен бути продуктивними. Шкільна система виступає свого роду методом добору, що відділяє здібніших індивідів від менш здібних [14, с. 455–456].

З'ясувавши місце освіти у системі економічних відносин суспільства, слід перейти до її розгляду як складової господарського механізму. Господарський механізм як системне утворення, що має регулювати окремі сфери функціонування економіки, наділений особливим рольовим змістом – функцією інтеграції, яка полягає у забезпеченні взаємодії цілеспрямованих суб'єктів, погодженні їх інтересів та забезпеченні прав і свобод. Реалізація функції інтеграції здійснюється за рахунок виконання членами суспільства певних норм і правил. Однак для того, щоб норми і правила, які слугують інтегруючою ланкою в економічних взаємодіях, стали стійким механізмом відтворення стабільності в економіці, необхідним є переведення цих норм і правил із примусового режиму впливу на суб'єктивні дії в режим добровільний. Цей перехід здійснює культура, для якої головною є функція збереження структури і зняття внутрішньосистемної напруги. Культура виступає ніби захисним поясом, який замикає весь спектр проявів економічного життя, надаючи їм якості єдиного самовідтворювального утворення, яке мотивує суб'єктів на взаємодію і співробітництво [11]. Як зазначає О. Бервено, культура – це не тільки упредметнені продукти

творчості, але й здатність суспільства і його членів до інтелектуальної, соціальної, моральної та духовної діяльності, здатність протистояти низькому та прагнути до високого [3, с. 17].

Безпосередній процес уведення норм і правил в коло мотиваційних складових діяльності суб'єкта відбувається через засвоєння ним соціокультурних цінностей. Це стає можливим у ході приєднання індивіда до культурної спадщини через освіту й самоосвіту, виховання, набуття життєвого досвіду. Соціокультурні цінності й норми поведінки, які на них базуються, складають культурний капітал, показники якого відображають соціокультурні фактори економічного розвитку [15, с. 87].

Таким чином, освіта як сфера, в якій формуються певні складові культурного капіталу й закладаються мотиваційні чинники економічної поведінки суб'єктів, що у подальшому виконують роль регуляторів економічної діяльності, не належить до компонентів господарського механізму економічної системи. Регулювання відбувається вже на основі сформованого культурного капіталу певної якості.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, доходимо висновку, що освіта з усіх складових економічної системи присутня у явному вигляді тільки як складова економічних відносин. Продуктивні сили та господарський механізм лише відчувають на собі вплив освіти та мають справу з її результатом, тобто зі знаннями, вміннями, навичками, цінностями й нормами.

Економічні відносини освіти як невід'ємний елемент економічної системи знаходяться у тісному взаємозв'язку з її іншими структурними складовими, які суттєво впливають на характер цих відносин. Водночас освіта здійснює визначальний вплив на всю систему економічних відносин, забезпечуючи тим самим їх збереження та розвиток. А освіта як економічна складова об'єктивно знаходиться як у прямому, так і зворотному взаємозв'язку з іншими структурними елементами суспільства, а саме з політичною, правовою та інституціональною системами. Тому з'ясування особливостей таких взаємозв'язків є необхідним елементом подальших досліджень, оскільки визначає напрями впливу освіти на соціально-економічний розвиток суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров В. Освітня послуга: суть та моделі якості / В. Александров // Вища школа. – 2006. – Т. 9. – № 1. – С. 156–163.
2. Астахова К. Розвиток інститутів освітньої сфери у трансформаційній економіці: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / К. Астахова; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2007. – 21 с.
3. Бервено О. Духовное производство и качество жизни / О. Бервено, В. Броницкая // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 1 – Вип. 4/1. – С. 17–20.
4. Бронська А. Освіта як інституційний чинник інноваційного розвитку: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / А. Бронська; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2010. – 20 с.
5. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц. – М.: Изд. дом ГУВШЭ, 2010. – 208 с.
6. Экономика знаний: [коллективная монография] / отв. ред. В. Колесов. – М.: ИНФРА – М., 2008. – 432 с.
7. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: [учеб. пособие для студ. экон. направлений и спец.] / В. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с.
8. Корсак К. Світова вища освіта. Порівняння і визнання закордонних кваліфікацій і дипломів / К. Корсак. – К.: Міжнар. кадрова академія, Міжрегіональна академія управління персоналом, 1997. – 208 с.
9. Огаренко В. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг: [монографія] / В. Огаренко. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 328 с.
10. Каленюк І. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І. Каленюк. – К.: ТОВ «Кадри», 2001. – 326 с.
11. Парсонс Т. Общетеоретические проблемы социологии / Т. Парсонс // Социология сегодня: проблемы и перспективы. – М.: Прогресс, 1965. – С. 25 67.
12. Патора Р. Ринок освіти в системі кадрового забезпечення стратегічного розвитку країни: [монографія] / Р. Патора. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2002. – 338 с.
13. Политическая экономия: Словарь / под ред. О. Ожерельева. – М.: Политиздат, 1990. – 607 с.
14. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора / Дж.Е. Стігліц; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
15. Тросби Д. Экономика и культура / Д. Тросби; пер. с англ. И. Кушнаревой. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 256 с.

УДК 33+316.42:316.3

Полуяктова О.В.
доцент кафедри політичних наук і права
Південноукраїнського національного педагогічного університету
імені К.Д. Ушинського

ПРИСКОРЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА: ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ

ACCELERATION OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY: ECONOMIC AND POLITICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано ключові аспекти та чинники соціально-економічного розвитку суспільства. З'ясовано сутність поняття «економічний розвиток». Визначено найважливіші складові нової якості зростання. Розглянуто елементи національної інноваційної системи України та державної політики в галузі соціального захисту населення. Надано рекомендації щодо реалізації намічених реформ.

Ключові слова: суспільство, розвиток, економіка, соціальна політика, державне регулювання, інновації, людський розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы ключевые аспекты и факторы социально-экономического развития общества. Выяснено сущность понятия «экономическое развитие». Определены важнейшие составляющие нового качества роста. Рассмотрены элементы национальной инновационной системы Украины и государственной политики в области социальной защиты населения. Даны рекомендации по реализации намеченных реформ.

Ключевые слова: общество, развитие, экономика, социальная политика, государственное регулирование, инновации, развитие общества.

ANNOTATION

The article analyses key aspects and factors of socio-economic development of society. There is defined the essence of a concept «economic development». Determined the most important components of a new quality of growth. Considered the elements of the national innovative system of Ukraine and state policy in the field of social protection of the population. Recommendations on the realization of planned reform.

Keywords: society, development, economy, social policy, public regulation, innovation, human development.

Постановка проблеми. Стабільний економічний розвиток країни неможливий без формування соціально благополучного суспільства. Поєднання проблем розвитку ринкових відносин із посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення, стабільного становища людини впродовж усієї трудової діяльності й після її завершення. Саме інтелектуальний капітал нації дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній і формуванні високого рівня конкурентоспроможності.

Перехід економіки в новий якісний стан – процес складний і суперечливий. Щоб його здійснити, потрібні потужні реформи, здатні подолати інерцію сформованого типу розвитку, усунути чинники які його гальмують. На жаль, зараз ми знаходимось у смузі соціально-економічної кризи. І самі його умови вимагають від нас розуму, зваженого підходу до всіх проблем, врахування світового досвіду. Економічна наука повинна допомогти господарській практиці досягти тих цілей, які поставлені реформами. Як зазначив Дж. Кейнс: «...Економічна наука не дає готових рекомендацій, які безпосередньо використовуються в господарській політиці. Вона, скоріше, постає як метод, аніж як учення, як інтелектуальний інструмент, техніка мислення, допомагаючи тому, хто володіє нею, робити правильні висновки...». Саме економіка повинна формувати політику, а не навпаки.

Початкове і визначальне значення для наукового розуміння і практичної оцінки того, що відбувається нині в нашому суспільстві має концепція прискорення соціально-економічного розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі дослідження було узагальнено розробки таких видатних учених: Л. Безчасного, А. Гальчинського, В. Геєця, Л. Бальцеровича, Г. Мюрдаля, А. Кругера, Г. Кларке, Е. Лібанової, Д. Лук'яненко, Р. Нурєєва, М. Хвесика та інших.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Слід зазначити, що практичні та теоретичні аспекти державного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства в межах нових реформ досліджені недостатньо.

Метою статті є визначення цілей та критеріїв соціально-економічного розвитку суспільства. Зроблена спроба висвітлити деякі питання, що зачіпають політико-економічні риси концепції прискорення в їх нерозривній єдності: мета прискорення, його джерела, шляхи і засоби.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід національного господарства України на модель сталого розвитку значною мірою залежить від наявного потенціалу розширеного відтворення ресурсної бази соціально-економічного піднесення на новій інституціональній і технологічній основі. Досвід передових країн та наслідки структурної і системної перебудови більшості сегментів національного господарства свідчать, що реальні зрушення в напрямі формування передумов сталого розвитку як держави загалом, так і окремих регіонів можливі лише за умови нарощення не

лише виробничого, а й природно-ресурсного, демографічного, науково-технічного, рекреаційного, інформаційного та соціально-культурного потенціалу. Тобто йдеться про всі складові соціально-економічного потенціалу, а також людський фактор та інституціональні зміни в системі економічних відносин під час вибору пріоритетів переходу національного та регіональних господарських комплексів на модель сталого розвитку [3, с. 7].

Поняття «економічний розвиток» можна розкрити, з одного боку, за допомогою висвітлення різних аспектів власне цього процесу, з іншого – на основі порівняння економічного розвитку з такими близькими категоріями, як прогрес, еволюція, модернізація, зростання тощо. Загалом економічний розвиток суспільства прийнято узагальнювати в понятті «економічне зростання». Аналіз економічного зростання становить основну проблему оцінки ефективності будь-якої системи господарювання. Темпи і рівень економічного зростання свідчать про можливості суспільства з освоєння досягнень науково-технічного прогресу, використання господарського потенціалу.

Які ж найважливіші складові нової якості зростання? По-перше, переорієнтація в джерелах зростання виробництва з переважно екстенсивних на інтенсивні; по-друге, максимальний напір на науково-технічний прогрес, його невичерпні можливості перебудови виробництва і ресурсозбереження; по-третє, досягнення радикального перелому в технічних, споживчих і економічних характеристиках продукції; по-четверте, активізація людського фактора, як потужного джерела економічного зростання; по-п'яте, основним суб'єктом економіки зробити підприємство, виробника матеріальних цінностей. Потрібно ще налагодити його нормальне функціонування. Ось тут багато що залежить від правильно проведеної податкової, цінової політики, яка утворює систему стимулювання виробництва. Для початку варто було б зменшити податковий тиск на виробника, інакше в нього не буде прагнення до зростання ефективності виробництва.

Безумовно, всі названі складові внутрішньо взаємопов'язані. І лише комплексне перетворення як джерел самого зростання, так і якості і структури виробництва, підключення таких потужних двигунів сучасного прогресу, як наука і людський фактор, здатні створити щось нове, якість зростання, яке додасть процесу прискорення стійкий і зростаючий характер.

Центральним моментом будь-якої програми економічного оздоровлення є зміцнення довіри з боку населення, підприємств і організацій. Новаторський характер і величезна мобілізуюча сила концепції прискорення полягають у тому, що вона містить чітку програму практичних дій із метою досягнення нового стану.

У провідних індустріальних країнах генетичне коріння формування науково-технічної та інноваційної політики лежало саме в соціальних проблемах. Впровадження науково-технічних досягнень за наявності раціональної політики дає змогу підтримувати рівень життя основної маси населення над межею, критично небезпечною для соціальної стабільності; забезпечувати соціальну впевненість завдяки постійному розширенню спектра споживаних матеріальних благ і послуг; розвивати інтелектуальний потенціал особистості й суспільства; охороняти соціум від деградації.

За дослідженнями закордонних учених до технологічного ядра входить Японія, США, Канада, Південна Корея, Австралія. Організація інноваційної діяльності в країнах-лідерах має такі риси: горизонтальна інтеграція НДДКР, проектування і навчання, створення обчислювальних мереж, проведення спільних досліджень, державна підтримка нових технологій. Лідери передових країн виразно відчули, що знання, інтелектуальний ресурс держави стає вирішальним фактором розвитку не колись у далекому майбутньому, а вже сьогодні.

Отже, сучасна економіка західних країн – це високоорганізована, інноваційно-підприємницька економіка, в якій відбитий багатовіковий досвід ринкової свободи, конкуренції і демократичного порядку. У ній гідне місце приділяють державному впливу. Без ефективної держави сталий розвиток, економічний і соціальний – неможливий.

До національної інноваційної системи України належать такі елементи. По-перше, це комплекс інститутів, які беруть участь у виробництві, передачі і використанні знань: фірми та створені ними мережі; наукова система; дослідницькі установи; елементи економічної інфраструктури. По-друге, це решта елементів, які впливають на інноваційний процес: контекст, що створюється макроекономічною політикою та іншими формами державного регулювання; система освіти та професійної підготовки; особливості товарних ринків; особливості ринку праці; система фінансування інновацій; комунікації.

Технологічний розвиток є результатом складного комплексу взаємозв'язків між учасниками системи – підприємствами, університетами та державними науковими установами [1, с. 72].

Ефективність інноваційних процесів значною мірою визначається тим, яким чином всі його суб'єкти взаємодіють між собою в єдиній інноваційній системі [4, с. 14]. Перше – систему науково-дослідних інститутів та університетів (що перетворюють знання в прикладні розробки і технології).

Друге – підприємства реального сектора (які формують попит на інновації і технології та створюють конкурентоспроможну продукцію).

Третє – уряд, який формує політику у сфері науки і технологій, створює підприємницьке середовище для конкуренції й інновацій (забезпечує оптимальне поєднання людських, фінансових ресурсів та знань для їх продуктивного використання).

Четверте – сукупність фінансових інститутів і механізмів для фінансування бізнес-проектів на всіх етапах їхньої реалізації від ідеї до впровадження [4, с. 15].

Загалом соціально-економічний розвиток містить такі аспекти:

– зростання виробництва і доходів;

– зміни в інституційній, соціальній і адміністративній структурах суспільства; – зміни в суспільній свідомості;

– зміни в традиціях і звичках [2].

Чинники, пов'язані з вирішенням соціальних проблем:

1) забезпечення раціонального перерозподілу прибутків;

2) забезпечення економічної основи соціальної стабільності, скорочення соціальної напруженості;

3) забезпечення більш повної зайнятості населення;

4) формування умов розширеного відтворення робочої сили, виявлення інтелектуальних здібностей людини (розвиток, перепідготовка кадрів).

До основних елементів державної політики в галузі соціального захисту населення належать:

1) встановлення допустимих параметрів життя (розміру прожиткового мінімуму, мінімальної пенсії, соціальної допомоги);

2) захист населення від зростання цін і товарного дефіциту для гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму громадянам;

3) вирішення проблеми безробіття і забезпечення ефективної зайнятості, перепідготовка кадрів;

4) пенсійне забезпечення (людей похилого віку, інвалідів, сімей, що втратили годувальника);

5) утримання дитячих будинків, інтернатів, будинків для людей похилого віку тощо;

6) соціальні трансферти (допомога з безробіття, одноразові чи щомісячні виплати на дітей, із материнства, з хвороби та інших причин, житлові субсидії тощо);

7) соціальне обслуговування (надання соціальних послуг окремим категоріям громадян і т. ін.);

8) надання необхідної медичної допомоги;

9) соціальне страхування тощо.

Доцільно звернутись до міжнародного досвіду і розглянути основні моделі соціальної політики держави.

Модель розвитку соціальної сфери і соціального захисту в адміністративно-командній економіці – превалювання ідеї вторинності соціальної сфери щодо виробництва; жорсткий контроль державою соціальних відносин; зрівняльний принцип розподілу (егалітаризм), низький рівень доходів; визнання зарплати, отриманої на державних підприємствах, їх основним джерелом; заохочення колективних форм споживання, зокрема в «натуральному вираженні» (надання безоплатного житла, відпочинку, соціальних послуг тощо), на шкоду більш ринковим грошовим трансфертам; незацікавленість в особистих збереженнях та інвестуванні.

Американська модель соціальної політики – найбільш лібералізований варіант, який базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеженні захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. При цьому забезпечується досить високий рівень і якість життя основної частини населення.

Шведська модель (Швеція, Норвегія, Фінляндія та інші країни) – найбільш соціалізована модель, тобто економіка найбільшою мірою працює на задоволення потреб членів суспільства. Вона відзначається надзвичайно високою часткою ВВП, яка розподіляється через бюджет (понад 50%), акумулюванням у руках держави значних фінансових ресурсів, домінуванням ідеї рівності та солідарності у здійсненні соціальної політики, профілактичними заходами у сфері зайнятості, жорсткою політикою доходів, високим рівнем соціального захисту населення, що забезпечується переважно за державні кошти.

Німецька модель (ФРН, Франція, Австрія) характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%), створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучення коштів держави та підприємців.

Японська модель соціальної політики передбачає проведення політики вирівнювання доходів, особливу політику використання робочої сили (система довічного найму з певними сучасними модифікаціями), домінування психології колективізму, солідарності в доходах, досягнення консенсусу між різними суб'єктами у вирішенні соціально-економічних проблем, виділення питань підвищення життєвого рівня населення в ранг національних пріоритетів.

Англосаксонська модель (Велика Британія, Ірландія, Канада) виступає як проміжна між лібералізованою американською і соціально орієнтованою шведською та німецькою моделями. Для неї характерним є активніше, ніж для першої моделі, регулювання соціальних процесів із боку держави, проте нижчий, ніж в останніх двох моделях, рівень оподаткування і перерозподіл ВВП через держбюджет (не більше 40%). Крім того, має місце приблизно рівний розподіл витрат на соціальне забезпечення між державою та приватним сектором, пасивна державна політика на ринку праці.

В умовах соціально-ринкової трансформації держава має виступити соціальним амортизатором перетворень і одночасно проводити активну соціальну політику на нових, адекватних ринковим вимогам засадах. Необхідністю з боку держави є наповнення реформ соціальним змістом; розвиток демократії, забезпечення прав і свобод, формування громадянського суспільства; активізація соціальної ролі держави, відпрацювання механізму взаємодії держави і суспільства в соціальній сфері; забезпечення

гідних і безпечних умов життя та праці, зростання добробуту громадян; створення кожній людині можливостей реалізувати її здібності, одержувати дохід відповідно до результатів праці, компетентності, таланту; стимулювання мотивації до трудової та підприємницької діяльності, становлення середнього класу; забезпечення відтворення населення, оптимізація ситуації на ринку праці; гармонізація відносин між різними соціальними групами, формування почуття соціальної солідарності; формування ефективної системи соціального захисту населення; реформування пенсійної системи; розвиток соціальної інфраструктури, створення умов для виховання, освіти, духовного розвитку дітей, молоді; зміцнення сім'ї, підвищення її ролі в суспільстві.

Україна, яка входила до «тридцятки» країн світової інтелектуальної еліти, успадкувала від СРСР значний науково-технічний потенціал. За даними досліджень, які проводила ООН на початку XXI ст. Україна посідала одне з перших місць у світі за кількістю наукових співробітників. Рівень освіченості українців перевищував середній індекс країн Східної Європи і СНД.

Рейтинг країн за ІРЛП за даними Human Development Report за 2015 р.:

1. Норвегія 0,944. 2. Австралія 0,935.
3. Швейцарія 0,930. 4. Данія 0,923.
5. Нідерланди 0,922. 6. Німеччина 0,916.
7. Ірландія 0,916. 8. США 0,915.
9. Канада 0,913. 10.Нова Зеландія 0,913.

Україна, зайнявши 81 позицію в рейтингу індексу людського розвитку поки далека від лідерів, але показує зростання потенціалу щорічно [10].

В 2009 році показник тривалості життя в Україні становив – 68,25 років (151 місце серед країн світу), Макао – 84,36 років (1 місце), Андора – 82,51 (2 місце), Японія – 82,12 (3 місце). Смертність від сердечно-судинних захворювань в Україні становить 637 чоловік на 100 тис. населення (у Франції – 118, Іспанії – 137, Швейцарії – 142). За даними ВООЗ, середня тривалість життя в Україні на 2015 р. становить 71,3 рік. У Японії тим часом жінки доживають до 86,8 року, а чоловіки у Швейцарії до 81,3 року – це найкращі показники у світі.

Головним у соціальній сфері на сьогодні повинно стати зниження рівня бідності та зменшення диференціації доходів населення за рахунок стимулювання випереджальних темпів зростання заробітної плати, посилення адресної соціальної підтримки. Водночас відчутне поліпшення життя людей можливе лише за умови успішного функціонування та розвитку реальної економіки.

Тому необхідно досягти нової якості в реалізації вищої мети нашого суспільства – підвищення добробуту народу і всебічного розвитку особистості.

Висновки. Отже, сьогодні як ніколи зрозуміло, що побудувати сучасну ефективну економіку старими методами не можна. Вихід із важкого становища – в прискоренні господарських реформ, спрямованих на створення повноцінної сучасної економіки з відповідними механізмами соціального захисту. Хоча розвиток подій в економіці не піддається точному прогнозуванню, однак наполеглива реалізація намічених реформ здатна швидко дати бажані результати.

Щоб вийти на траєкторію сталого економічного розвитку, побудувати відкрите демократичне суспільство з європейським рівнем життя, вже сьогодні треба акумулювати творчі, інтелектуальні сили. Назріла потреба створити якісно новий суспільно-психологічний клімат, який сприяв би соціально-економічним новаціям і більшій самореалізації людини в нашій країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белєвцева В. Принципи функціонування та удосконалення державного управління у сфері національної інноваційної системи в Україні // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 5. – С. 70–78.
2. Игнатов В., Бутов В. Регионоведение и управление. – М.: Тесса, 2000. – 416 с.
3. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е. Лібанової, акад. НААН України М. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
4. Ніколаєнко С. Національна інноваційна система України: формування та проблеми реалізації // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 6. – С. 13–19.
5. Новіков В. Потенціал стабільної соціальної політики // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 1.
6. Соціальний захист як ознака цивілізаційного суспільства. – Віче, 2005, № 5.
7. Спікер П. Соціальна політика: теорії та підходи. – К.: Фелікс, 2004.
8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» – Авт. кол.: А. Гальчинський, В. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.
9. Чистов С., Никифоров А. Державне регулювання економіки. – К.: КНЕУ, 2000.
10. https://ukr.media/science.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.366:[330.55:364.2-781.3]](5-14)(045)

Адамович М.П.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету

СОЦІОКУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ

SOCIOCULTURAL FACTORS OF DYNAMIC DEVELOPMENT SOUTH-EASTERN ASIA

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито соціокультурні чинники соціально-економічного розвитку країн Південно-Східної Азії. Соціально-економічне зростання представлено через аналіз динаміки темпу росту ВВП та експорту/імпорту ПІІ у розрізі субрегіону та окремих країн. Дано оцінку поточного стану соціально-економічного становища країн через показники ВВП та ВВП на душу населення, а також місця країн в Індексі глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, Індексі людського розвитку ООН, Індексі розвитку людського капіталу та Індексі інноваційного розвитку. Представлено основні соціокультурні характеристики країн субрегіону. Визначено соціокультурні чинники розвитку країн Південно-Східної Азії з акцентом на соціокультурний та соціально-економічний вплив та тиск з боку колишніх метрополій та країн-сусідів, перехід від сировинно-ресурсного до знаннєво-інформаційного чинника, формування субрегіональних економічних лідерів та системи регіональних економічних зв'язків; а також представлено їх трансформацію у процесі історичного переходу від колоніального етапу розвитку до постколоніального, а потім до етапу національної самоідентифікації та регіональної інтеграції.

Ключові слова: Південно-Східна Азія, соціокультурні чинники, соціально-економічне зростання, ВВП, ПІІ, регіональна інтеграція, АСЕАН.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты социокультурные факторы социально-экономического развития стран Юго-Восточной Азии. Социально-экономический рост представлен через анализ динамики темпа роста ВВП и объема экспорта/импорта ПИИ в разрезе субрегиона и отдельных стран. Дана оценка текущего состояния социально-экономического положения стран через показатели ВВП и ВВП на душу населения, а также места стран в Индексе глобальной конкурентоспособности ВЭФ, Индексе человеческого развития ООН, Индексе развития человеческого капитала и Индексе инновационного развития. Представлены основные социокультурные характеристики стран субрегиона. Определены социокультурные факторы развития стран Юго-Восточной Азии с акцентом на социокультурное и социально-экономическое влияние и давление со стороны бывших метрополий и стран-соседей, переход от ресурсно-сырьевого к фактору информации и знаний, формирование субрегиональных экономических лидеров и системы региональных экономических связей; а также представлена их трансформация в процессе исторического перехода от колониального этапа к постколониальному, а после к этапу национальной самоидентификации и региональной интеграции.

Ключевые слова: Юго-Восточная Азия, социокультурные факторы, социально-экономическое развитие, ВВП, ПИИ, региональная интеграция, АСЕАН.

ANNOTATION

The article reveals the socio-cultural factors of socio-economic development of the countries of South-East Asia. Socio-economic growth is represented through an analysis of the dynamics of GDP growth and the volume of exports/imports of FDI in the context of the subregion and individual countries. The current state of the socio-economic situation in countries is estimated through the GDP and GDP per capita indicators, as well as the countries' places in the WEF Global Competitiveness Index, the United Nations Development Index, the Human Capital Development Index and the Innovative Development Index. The main socio-cultural characteristics of the countries of the subregion are presented. Sociocultural factors of the development of the countries of South-East Asia are identified with an emphasis on socio-cultural and socio-economic influence and pressure from the former metropolitan countries and neighboring countries, the transition from resource-raw to information and knowledge, the formation of sub-regional economic leaders and a system of regional economic ties; as well as their transformation in the process of the historical transition from the colonial stage to the post-colonial, and then to the stage of national self-identification and regional integration.

Keywords: South-Eastern Asia, sociocultural factors, socio-economic development, GDP, FDI, regional integration, ASEAN.

Постановка проблеми. Субрегіон Південно-Східної Азії – один з найбільш перспективних у наш час, адже країни субрегіону демонструють стабільне соціально-економічне зростання, що супроводжується збільшенням ємності внутрішнього ринку; мають потенціал до перетворення АСЕАН на потужне ефективно функціонуюче інтеграційне угрупування зі всебічно розвиненим і субрегіонально замкненим народногосподарським комплексом за рахунок комбінування наявних природних, фінансових та людських ресурсів; залишається потенціал до подальшого розвитку й є наявними вільні ніші.

Феноменом Південно-Східної Азії є концентрація у її межах країн, що суттєво різняться між собою. Це актуалізує дослідження чинників, які зумовлюють динамічний розвиток субрегіону та його окремих країн, особливо в умовах складного цивілізаційного вибору, що постав перед Україною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці розвитку країн Південно-Східної Азії присвячені роботи таких науковців, як, зокрема, Л. Бакаєв, Є. Камінський, М. Потапов, А. Салицький, І. Хіротоші, А. Чатікаваніж, Л. Черняга, А. Шахматов.

Велику увагу всебічному дослідженню країн Південно-Східної Азії приділяють експерти АСЕАН, ООН, ЮНКТАД, Всесвітнього економічного форуму, Всесвітньої організації інтелектуальної власності тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових дослідженнях, особливо українських, превалює азійська тематика переважно у контексті Східної та Південної Азії, а саме у розрізі таких країн, як Китай, Індія, Японія та Південна Корея. Тоді як специфіка розвитку країн Південно-Східної Азії та чинників, що його зумовлюють, залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у тому, щоб визначити та розкрити соціокультурні чинники динамічного соціально-економічного розвитку країн Південно-Східної Азії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Країни такого субрегіону, як Південно-Східна Азія, які отримали окреме місце у системі міжнародних економічних відносин після завершення Другої світової війни й остаточного розпаду колоніальної системи, демонструють динамічне соціально-економічне зростання впродовж кількох останніх десятиліть.

Середній темп росту ВВП такого субрегіону, як Південно-Східна Азія, у 1992–2015 рр. становив 4,93%. Найвищим темп росту ВВП був у період 1992–1995 рр., у період загальної хвилі економічного піднесення Азії, – 7,82%. Найнижчим – у 1995–2000 рр., чому сприяла азійська фінансова криза. У 2000–2015 рр. темп росту ВВП був наближеним до 5% (рис. 1).

У період азійського економічного піднесення 1992–1995 рр. найвищі темпи соціально-економічного зростання демонстрували Сінгапур, Малайзія, В'єтнам та Таїланд.

Рис. 1. Темп росту ВВП субрегіону Південно-Східна Азія, %

Джерело: побудовано автором за [1]

Темпи соціально-економічного зростання країн Південно-Східної Азії були відмінними (табл. 1).

Азійська фінансова криза найбільше вразила економіки таких країн, як Індонезія й Таїланд, тоді як економіки Камбоджі та М'янми продовжили ріст у період 1995–2000 рр.

У 2000–2010 рр. динамічне зростання показували такі країни, як М'янма, Камбоджа, Лаос та Філіппіни, тоді як темпи росту ВВП економічних лідерів Південно-Східної Азії – Сінгапуру та Малайзії – скоротилися у цей період.

У 2010–2015 рр. найвищими були темпи росту ВВП Лаосу (7,73%), М'янми (7,65%), Камбоджі (7,22%), Філіппін (6,15%), В'єтнаму (5,81%), Індонезії (5,53%) та Малайзії (5,34%); вони перевищували середній темп росту ВВП для субрегіону Південно-Східної Азії.

У вартісному вимірі найбільші обсяги ВВП у 2015 р. характеризують економіки Індонезії, Таїланду, Філіппін, Малайзії, Сінгапуру та В'єтнаму. Але за показником ВВП на душу населення беззаперечним лідером субрегіону залишається Сінгапур (51,38 тис. дол.), за яким слідує Бруней (36,91 тис. дол.). Тоді як ВВП на душу населення Малайзії становить тільки 9,68 тис. дол., а решти країн субрегіону, що динамічно розвиваються останніми десятиліттями, – ще нижче.

Таблиця 1

ВВП країн Південно-Східної Азії

	Темп росту ВВП, %						ВВП, млрд. дол.		ВВП на душу населення, тис. дол.
	1992–1995	1995–2000	2000–2005	2005–2010	2010–2015		2015		2015
Бруней	2,68	1,02	2,18	0,11	-0,44		15,62		36,91
В'єтнам	8,82	6,73	7,29	6,23	5,81		194,82		2,08
Індонезія	7,66	-0,58	–	5,73	5,53		877,64		3,41
Камбоджа	6,06	7,17	9,09	6,39	7,22		18,05		1,16
Лаос	7,14	6,07	6,34	7,91	7,73		12,52		1,84
Малайзія	9,60	3,65	5,09	4,14	5,34		293,73		9,68
М'янма	6,89	7,90	12,96	11,10	7,65		63,31		1,17
Сінгапур	9,92	4,97	5,17	5,71	3,76		287,92		51,38
Східний Тімор	–	–	–	7,49	0,04		5,00		4,22
Таїланд	8,25	-0,24	5,82	3,26	3,09		391,23		5,76
Філіппіни	3,79	3,18	4,73	4,66	6,15		298,19		2,96

Джерело: побудовано автором за [1–2]

Соціально-економічне зростання субрегіону Південно-Східної Азії супроводжується й підвищенням зацікавленості з боку іноземних інвесторів. Обсяг надходження ПІІ у субрегіон поступово зростав, і у 2010 р. він перевищив 100 млрд. дол. (рис. 2). У 2015 р. у субрегіон надійшло 125,73 млрд. дол.

Рис. 2. ПІІ субрегіону Південно-Східна Азія, млрд. дол.

Джерело: побудовано автором за [3]

Хоча субрегіон Південно-Східна Азія є нетто-імпортером ПІІ, обсяг експорту ПІІ субрегіону у 2015 р. склав 66,68 млрд. дол.

Більше половини імпорту та експорту ПІІ субрегіону припадає на Сінгапур (табл. 2). У діапазоні 10–15 млрд. у 2015 р. знаходився імпорт ПІІ Індонезії, В'єтнаму, Малайзії та Таїланду. Експортну активність ПІІ також демонструють Малайзія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, В'єтнам та Бруней.

Відмінність темпів соціально-економічного зростання країн субрегіону і, як наслідок, їх привабливості для іноземних інвесторів спричинена соціокультурними особливостями країн, сформованими та тлі відмінного соціокультурного та історичного поля, які лягли в основу моделей соціально-економічного та політичного розвитку.

Кожна країна Південно-Східної Азії є унікальною за своїми соціокультурними характеристиками (табл. 3).

Отже, країни Південно-Східної Азії різняться між собою мовою спілкування, етнічним складом та релігією, формою державного устрою та моделями економічного розвитку. Але вони мають й деякі спільні соціокультурні особливості. До них можна віднести сильний соціокультурний вплив з боку метрополій у процесі історичного розвитку, а також сильний соціокультурний та економічний вплив та тиск з боку країн-сусідів (як з боку більш потужних країн Південно-Східної Азії (Малайзія, Індонезія, В'єтнам), так і з боку Китаю та Індії) (табл. 4).

Якщо розглянути чинники динамічного розвитку країн Південно-Східної Азії в історичній ретроспективі, то можна побачити, що у період поділу світу на метрополії та колонії розвиток країн субрегіону, крім Таїланду, визначали та забезпечували метрополії (Велика Британія, Франція, Португалія та Іспанія), відповідно, вони забезпечували і їх соціокультурні особливості. Після розпаду колоніальної системи вплив колишніх метрополій у субрегіоні залишався відчутним ще протягом кількох десятиліть. Наприклад, війська Великобританії залишили Сінгапур тільки у 1971 р., тоді як Британія підтримувала Сінгапур на світовій арені ще протягом багатьох років після цієї події. Отже, після розпаду колоніальної системи країни увійшли у постколоніальний період, опираючись на міжнародну підтримку колишніх метрополій та починаючи пошук шляху самостійного розвитку. Поступово у цьому пошуку країни усвідомили необхідність національної самоідентифікації та регіональної інтеграції.

Початок регіональної економічної інтеграції у Південно-Східній Азії було покладено у 1967 р. заснуванням АСЕАН Філіппінами, Малайзією, Індонезією, Сінгапуром та Таїландом. До них у 1984 р. приєднався Бруней, у 1995 р. – В'єтнам, у 1997 р. – Лаос та М'янма, у 1999 р. – Камбоджа [5].

В основі ж регіональної інтеграції країн лежала не єдність (економічна, історична, релігійна), а передусім політична необхідність – необхідність стабілізації воєнно-політичної ситуації в Південно-Східній Азії. Як наслідок, у 1976 р. на саміті АСЕАН країни-члени визнали такі основоположні принципи розбудови відносин, як взаємне визнання незалежності, суверенітету, права кожної країни на існування, територіальної цілісності, рівності, національної ідентичності усіх народів, відмови

Таблиця 2

ПІІ країн Південно-Східної Азії, млрд. дол.

	Імпорт							Експорт					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бруней	0,48	0,69	0,86	0,78	0,57	0,17		-0,08	0,07	0,28	0,86	0,38	0,51
В'єтнам	8,00	7,52	8,37	8,90	9,20	11,80		0,90	0,95	1,20	1,96	1,15	1,10
Індонезія	13,77	19,24	19,14	18,82	21,87	15,51		2,66	7,71	5,42	6,65	7,08	6,25
Камбоджа	1,34	1,37	1,84	1,87	1,72	1,70		0,02	0,03	0,04	0,05	0,00	0,05
Лаос	0,28	0,30	0,29	0,43	0,72	1,22		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Малайзія	9,06	12,20	9,24	12,12	10,88	11,12		13,40	15,25	17,14	14,11	16,37	9,90
М'янма	6,67	1,12	0,50	0,58	0,95	2,82		–	–	–	–	–	–
Сінгапур	55,08	48,33	57,15	66,07	68,50	65,26		35,41	31,46	18,34	39,59	39,13	35,49
Східний Тімор	0,03	0,05	0,04	0,05	0,05	0,04		0,03	-0,03	0,01	0,01	0,01	0,01
Таїланд	14,57	3,27	16,52	16,65	3,54	10,84		8,16	6,26	10,60	11,93	4,41	7,78
Філіппіни	1,30	1,85	2,45	2,43	6,81	5,23		0,62	0,34	1,69	3,65	6,75	5,60

Джерело: побудовано автором за [3]

від застосування сили, вирішення усіх суперечок мирним шляхом та ефективного співробітництва. Таким чином, в основу подальшої економічної взаємодії країн було закладено взаємну повагу, тобто культуру мирного та ефективного співіснування.

В рамках АСЕАН створено Економічну Співдружність, за основу якої прийнято формат зони вільної торгівлі. Повномірне функціонування Співдружності розпочалося з кінця 2015 р. На шляху до цього 6 країн (АСЕАН-6 – Бруней, Філіппіни, Індонезія, Малайзія, Таїланд та Сінгапур) ще наприкінці 2010 р. практично повністю усунули бар'єри у взаємній торгівлі: 99% груп товарів у рамках АСЕАН-6 з 2010 р. не підлягають тарифному регулюванню. Тоді як у січні 2015 р. Камбоджа вивела з-під дії тарифного регулювання 3 000 товарних груп, Лаос – близько 1 000, М'янма – 1 200, В'єтнам – приблизно 1 700. Таким чином, близько 96% внутрішнього торговельного обігу АСЕАН здійснюється поза межами тарифного регулювання, що перетворило АСЕАН на одну з найбільш лібералізованих зон вільної торгівлі у світі.

Але негативним фактором посилення регіональної економічної інтеграції є те, що відмова країн АСЕАН від тарифного регулювання супроводжується посиленням заходів нетарифного регулювання, наприклад, вводяться додаткові ліцензії на імпорт та сертифікати якості. Тоді як згідно з правилами Економічної Співдружності Секретаріат АСЕАН не має важелів впливу на країни, які в односторонньому порядку посилюють заходи нетарифного регулювання. Відповідний механізм ще тільки потребує розроблення [6].

Ще одним соціокультурним чинником забезпечення динамічного розвитку країн Південно-Східної Азії є наявність регіональних лідерів.

Безумовним лідером Азійського регіону протягом багатьох десятиліть була Японія, яка з середини 1950-х рр. виконувала роль буфера у трансфері технологій до країн субрегіону з розвинених країн. Вплив Японії у субрегіоні Південно-Східної Азії залишається великим і досі.

Динамічне економічне зростання Китаю з кінця XX ст. супроводжувалося посиленням його ролі на міжнародній арені і загостренням політичної конкуренції з Японією за регіональне лідерство, яка все більше переходить з виключно політичної у економічну площину.

Водночас відбувалося й становлення субрегіональних лідерів. Першим позицій лідера серед країн Південно-Східної Азії досяг Сінгапур за рахунок здійснення «сінгапурського економічного дива». «Економічне диво» Сінгапуру

Таблиця 3

Соціокультурні характеристики країн Південно-Східної Азії

Країна	Офіційна мова	Державний устрій	Етнічний склад	Релігія
Бруней	Малайська, англійська	Абсолютна монархія	Розрізнений: малайці – 65%, китайці – 20%	Мусульмани – 70%, протестанти – 10%
В'єтнам	В'єтнамська	Соціалістична республіка	В'єтнамці – 86%	Атеїсти та послідовники народних вірувань – 80%
Індонезія	Індонезійська	Президентська республіка	Розрізнений; понад 300 етнічних груп	Мусульмани – 88%
Камбоджа	Кхмерська	Конституційна монархія	Кхмери – 90%	Буддисти – 93%
Лаос	Лаоська	Соціалістична республіка	Розрізнений: лао – 50%, таї – 20%, путенги – 15%	Буддисти – 58%, анімісти – 34%
Малайзія	Малайська	Конституційна монархія	Розрізнений: малайці – 50,1%, китайці – 22,6%, племена – 11,8%	Мусульмани – 61,3%, буддисти – 19,8%, християни – 9,2%
М'янма	Бірманська	Президентська республіка	Розрізнений; бірманці – 68%	Буддисти – 89%
Сінгапур	Англійська, малайська, китайська, тамільська	Парламентська республіка	Розрізнений: китайці – 75%, малайці – 14%, тамільці – 7%	Буддисти – 42,5%, мусульмани – 14,9%, даосисти – 8,5%
Східний Тімор	Португальська	Парламентська республіка	Розрізнений; переважають австронезійські та папуаські народи	Католики – 96,5%
Таїланд	Тайська	Конституційна монархія / воєнна диктатура	Розрізнений: тайці – 75%, китайці – 14%	Буддисти – 93%
Філіппіни	Філіппінська, англійська	Президентська республіка	Розрізнений; найбільшу частку складають тагальці – 28,1%, себуано – 13,1%, ілокано – 9%	Католики – 80%

Джерело: складено автором за [4]

невід'ємно пов'язано з іменем лідера країни Лі Куан Ю, а його основу становить жорсткий авторитарний режим останнього. Інші складові «економічного дива» такі: політика національної самоідентифікації – об'єднання етнічно розрізненої країни у єдине цілісне суспільство; створення багатонаціональної держави, яка б гарантувала рівні права усім громадянам незалежно від їх раси, мови та віросповідання; боротьба з корупцією; закріплення за країною позицій самостійного економічного суб'єкта у системі міжнародних економічних відносин; обрання власного непроторенного шляху, а не використання традиційних схем досягнення економічного зростання (підтримка національного товаровиробника, скорочення податків та виважена податкова політика, залучення іноземних інвестицій, особлива увага до залучення капіталу американських ТНК, зниження витрат виробництва та підвищення якості продукції, розвиток освіти та науки, технологічної переробної промисловості та фінансового сектору); перехід до стандартів «першого світу» у сфері громадської та особистої безпеки, освіти та охорони здоров'я, телекомунікацій, транспорту та послуг тощо [7].

Обмежений у ресурсах Сінгапур також активно використовує переваги розміщення та інструмент промислової субрегіональної інтеграції. Наприклад, було створено спільний агропромисловий комплекс Сінгапуру та Таїланду. Сінгапур використовує природні ресурси Таїланду для розвитку сільського господарства, оскільки не має достатньо власних земельних ресурсів, і постачає Таїланду технологічну продукцію з високою доданою вартістю (сільськогосподарські машини, продукцію хімічної промисловості тощо). Тоді як Таїланд вирощує для Сінгапуру рис, овочі й кукурудзу, а також добуває морепродукти. Тобто розвиток Сінгапуру фактично супроводжувався його перетворенням на регіональну метрополію, яка використовує ресурсний потенціал країн-сусідів.

Поступово свої позиції у субрегіоні Південно-Східної Азії посилили Малайзія, Таїланд та Індонезія.

Соціально-економічне зростання країн субрегіону супроводжувалося не тільки їх перетворенням на субрегіональних лідерів, але й посиленням позицій у системі міжнародних економічних відносин, що демонструє Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (рис. 3).

Рис. 3. Місце країн Південно-Східної Азії у Індексі глобальної конкурентоспроможності ВЕФ 2016–2017, місце

Джерело: побудовано автором за [8]

Підґрунтям економічного розвитку країн Південно-Східної Азії у другій половині XX ст. були природні ресурси (запаси нафти та природного газу, мідної та хромової руди тощо) і сільське господарство. Але розвиток суспільства, поступ постіндустріальної епохи та посилення глобалізації висувають свої вимоги до ефектив-

Таблиця 4

Координати країн Південно-Східної Азії у системі міжнародних відносин

Країна	Колишня метрополія	Проголошення незалежності	Впливовий сусід	Забезпечення місця у системі міжнародних відносин
Бруней	Велика Британія	1984 р.	Малайзія	Експорт нафти та природного газу
В'єтнам	Франція	1945 р.	Китай	Військова сила та дипломатичні відносини
Індонезія	Нідерланди	1945 р.	Індія, Малайзія	Експорт сировини, велика територія та населення
Камбоджа	Франція	1949 р.	Китай, В'єтнам	Підтримка міжнародних акторів, особливо міжнародних організацій
Лаос	Франція	1949 р.	Китай, В'єтнам	Опора на соціалістичні країни регіону та інших міжнародних акторів
Малайзія	Велика Британія	1957 р.	Китай	Активна участь у системі міжнародних економічних відносин
М'янма	Велика Британія	1948 р.	Індія, Китай, Таїланд	Підтримка міжнародних акторів, особливо країн-сусідів
Сінгапур	Велика Британія	1965 р.	Китай, Малайзія	Диверсифікована конкурентоспроможна економіка
Східний Тімор	Португалія	1975 р. – від Португалії; 2002 р. – від Індонезії	Індонезія, Малайзія	За рахунок миротворчого контингенту Австралії, Малайзії, Нової Зеландії та Португалії
Таїланд	–	–	Китай	Активна участь у системі міжнародних економічних відносин
Філіппіни	Іспанія, США	1946 р.	Китай	Активна участь у системі міжнародних економічних відносин

Джерело: складено автором за [4]

ності національних економік. У таких умовах визначальними чинниками соціально-економічного прогресу є не природні ресурси, а знання та інформація. Так, ще Лі Куан Ю [7] зазначив, що брак у ресурсах слід компенсувати перевагою в інтелекті, винахідливості і дисципліні.

Соціокультурним проявом знань та інформації є накопичені народом держави знання, розвиток науки, техніки та технологій, доступ населення до знань та інформації, рівень освіти, схильність народу до сприйняття нововведень та інновацій, до освоєння нових знань та навичок, ступінь креативності та індивідуальної творчості тощо. Ці соціокультурні чинники вдало узагальнені в Індексі людського розвитку, Індексі розвитку людського капіталу та Індексі інноваційного розвитку.

Найвище місце в усіх перерахованих рейтингах серед країн Південно-Східної Азії посідає Сінгапур, який одним з перших у світі здійснив орієнтацію на формування інтелектуального капіталу країни та перетворення його на визначальний чинник соціально-економічного зростання. Велику увагу розвитку інтелектуального капіталу приділяє й Бруней, державна програма освіти якого включає фінансування освіти громадян за кордоном з їх подальшим поверненням на батьківщину. Слабші позиції демонструють інші країни Південно-Східної Азії (табл. 5), які лише нещодавно усвідомили необхідність формування інтелектуального капіталу нації, тоді як їх людський ресурс фізично знищувався протягом багатьох років XX ст.

Таблиця 5

Позиції країн Південно-Східної Азії у рейтингах

Країна	Індекс людського розвитку ООН 2015 р., місце	Індекс розвитку людського капіталу 2015 р., місце	Індекс інноваційного розвитку 2016 р., місце
Сінгапур	11	24	6
Бруней	31	–	–
Малайзія	62	52	35
Таїланд	93	57	52
Індонезія	110	69	88
Філіппіни	115	46	74
В'єтнам	116	59	59
Лаос	141	105	–
Камбоджа	143	97	95

Джерело: складено автором за [9–12]

Водночас економічний розвиток країн субрегіону приводить до формування нових субрегіональних технологічних лідерів, експортерів технологій та інновацій у менш розвинені країни регіону. Наприклад, Таїланд – технологічний лідер субрегіону Великого Меконгу [13].

Висновки. У своєму історичному розвитку країни Південно-Східної Азії зазнали суттєвого соціокультурного впливу з боку колишніх метрополій, які протягом багатьох десятиліть визначали вектори та шляхи соціально-економічного розвитку країн субрегіону, формували їх економічну та технологічну культуру. Вплив колишніх метрополій у субрегіоні залишався відчутним і після розпаду колоніальної системи. Водночас країни субрегіону отримали можливість проводити політику національної самоідентифікації й самостійно визначати шляхи та чинники досягнення соціально-економічного зростання. Відбулася й переорієнтація країн на розбудову системи регіональних економічних та політичних зв'язків, посилення субрегіональної інтеграції у межах АСЕАН і формування субрегіональних економічних лідерів. Отже, соціокультурні чинники соціально-економічного розвитку Південно-Східної Азії змінювалися відповідно до вимог історичної епохи: колоніальної, постколоніальної, національної самоідентифікації та регіональної інтеграції.

У колоніальний та постколоніальний періоди розвиток Південно-Східної Азії визначали природні ресурси та сільське господарство країн субрегіону, які відповідали культурі та соціальній організації країн «третього світу». Інформаційний розвиток людства та посилення глобалізації світогосподарського простору привели до формування постіндустріальної культури та системи соціальних зв'язків, і вимагають від ефективних економік переорієнтації з домінування у соціально-економічному розвитку сировинно-ресурсного до знаннєво-інформаційного чинника. Це знайшло відображення й у політиці країн Південно-Східної Азії.

Проблематика соціокультурних чинників розвитку країн світу, особливо культурно різноманітного субрегіону Південно-Східної Азії, є широкою, не може бути обмеженою межами цієї статті і потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gross domestic product: Total and per capita, growth rates, annual, 1970–2015 / UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx.
2. Gross domestic product: Total and per capita, current and constant (2005) prices, annual, 1970–2015 / UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96.
3. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970–2015 / UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740.
4. United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/en/index.html.
5. ASEAN [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.asean.org.
6. Hirotoshi I. Economic Community to come together in fits and starts / I. Hirotoshi. – 2015. – 18 June. – [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу: http://asia.nikkei.com/Viewpoints/Perspectives/ASEAN-Economic-Community-to-come-together-in-fits-and-starts.

7. Ли Куань Ю Из третьего мира в первый. История Сингапура 1965–2000. – М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016. – 576 с.
8. The Global Competitiveness Report 2016-2017 / World economic forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
9. Human Development Report 2015 Work for Human Development / United Nation Development Programme. – New York, 2015. – 273 p.
10. Як Ви вважаєте, чи треба Україні вступати до Європейського Союзу? (регіональний розподіл) / Центр Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=1038.
11. The Human Capital Report 2015. Employment, Skills and Human Capital. Global Challenge Insight Report / World economic forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human_Capital_Report_2015.pdf.
12. The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation / World Intellectual Property Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf.
13. Chatikavanij A. Beneath the Teflon, the real Thai economy story / A. Chatikavanij – 2015. – 18 June. – [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу: http://asia.nikkei.com/magazine/20150618-PRICE-OF-ADMISSION/Markets/Atikrai-Jeep-Chatikavanij-Beneath-the-Teflon-the-real-Thai-economy-story.

УДК 339.137

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

ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

THE INCREASE IN INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF INSTABILITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні підходи до оцінки міжнародної конкурентної позиції України. Обґрунтовано доцільність проведення як кількісної, так і якісної оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни для забезпечення об'єктивності та достовірності результатів. Із використанням методу кореляційно-регресійного аналізу побудовано економіко-математичну модель впливу факторів на рівень міжнародної конкурентоспроможності України. На основі результатів моделювання з використанням SWOT-аналізу виявлено конкурентні переваги національної економіки, зовнішні можливості та загрози. Проведене дослідження дало змогу визначити основні напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності України та запропонувати заходи для їх реалізації в умовах нестабільного економічного розвитку.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, оцінка, фактор, вплив, економічний розвиток, напрями, реалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные подходы к оценке международной конкурентной позиции Украины. Обоснована целесообразность проведения как количественной, так и качественной оценки международной конкурентоспособности страны для обеспечения объективности и достоверности результатов. С использованием метода корреляционно-регрессионного анализа построена экономико-математическая модель влияния факторов на уровень международной конкурентоспособности Украины. На основе результатов моделирования с использованием SWOT-анализа выявлены конкурентные преимущества национальной экономики, внешние возможности и угрозы. Проведенное исследование позволило определить основные направления повышения международной конкурентоспособности Украины и предложить меры по их реализации в условиях нестабильного экономического развития.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, оценка, фактор, влияние, экономическое развитие, направления, реализация.

ANNOTATION

Investigated current approaches to the assessment of the international competitive position of Ukraine. The expediency of both quantitative and qualitative assessment of the country's international competitiveness to ensure the objectivity and reliability of the results. Using the method of correlation and regression analysis of the constructed mathematical model of the influence factors on the level of international competitiveness of Ukraine. Based on the simulation results using the method of SWOT – analysis the author reveals the competitive advantages of the national economy, external opportunities and threats. The study allowed the author to determine the main directions of increasing the international competitiveness of Ukraine and to offer measures for their implementation in the conditions of unstable economic development.

Keywords: international competitiveness, evaluation, factor, influence, economic development, direction, implementation.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного розвитку світової економіки, який супроводжуються зміною вектору міжнародного економічного співробітництва – з поглиблення глобалізації до регіоналізації та націоналізації, міжнародна конкурентоспроможність країни є одним із найважливіших показників її стійкого економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та закордонній економічній літературі проблеми підвищення конкурентоспроможності країни висвітлені в працях таких учених, як Антонюк Л.Л., Воронкова А.Е., Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В., Гражевська Н., Старостіна А.О., Кравченко В.А., Личова Г., Портер М., Шнипко О.С., Сакс Дж., Фатхутдінов Р.А. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі дослідження міжнародної конкурентоспроможності країни ґрунтується переважно на рейтинговій та експертній оцінках, що значно знижує рівень її об'єктивності та ефективність розроблення відповідних заходів.

Мета статті полягає у визначенні напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності України на основі комплексної оцінки її рівня та розробленні заходів щодо їх ефективної реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині питання підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки є особливо актуальним для України в контексті євроінтеграційного спрямування, адже нестабільна політична ситуація, погіршення економічної ситуації, уповільнення науково-технічного прогресу, еміграція висококваліфікованих кадрів, невідповідність стандартів якості української продукції міжнародним та європейським, недосконалість механізму управління конкурентним потенціалом суттєво знижують можливості країни посідати провідні місця на міжнародній арені. Оцінка міжнародних конкурентних позицій країни є передумовою формування довгострокових зовнішньоекономічних економічних зв'язків, розширення впливу на світовий ринок та закордонних партнерів.

Як зазначалося вище, у сучасній економічній науці оцінка міжнародних конкурентних позицій країни здійснюється переважно

на основі міжнародних рейтингів, які охоплюють різні сфери міжнародної економічної взаємодії, соціальні, політичні та культурні аспекти міжнародних відносин та вважаються певною мірою об'єктивними через великий інформаційний масив дослідження та значущість респондентів у сфері міжнародного бізнесу [10; 12; 13]. Однак в економіці кожної країни є внутрішні фактори, які не завжди враховуються зовнішніми респондентами або враховуються недостатньою мірою, що негативно впливає на міжнародний імідж країни. Для цього автором пропонується розглянути проблеми підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України як на основі результатів рейтингової оцінки її міжнародних конкурентних позицій, так і результатів економіко-математичного дослідження оцінки рівня та характеру впливу факторів, які є загальноприйнятими у міжнародній статистиці.

У загальному вигляді динаміка міжнародних конкурентних позицій України за останні вісім років представлена в табл. 1 [12].

Таблиця 1

Динаміка конкурентних позицій України

Рік	Кількість країн	Позиція України	Зміна позиції України
2009	133	72	-
2010	132	82	-10
2011	139	89	-7
2012	144	73	+16
2013	148	84	-11
2014	144	76	+8
2015	140	79	-3
2016	138	85	-6

Аналізуючи отримані результати, необхідно зазначити, що на даний момент в Україні зберігається негативна тенденція зміни конкурентних позицій. Згідно з отриманими результатами, необхідно проаналізувати динаміку інших складників, які мали вплив на міжнародну конкурентоспроможність України. Першим із факторів впливу Всесвітній економічний форум виділяє якість діяльності інститутів влади, яка вбирає в себе думку населення про владу, політичну стабільність та відсутність населення, ефективність роботи влади, якість законодавства, верховенство закону, стримування корупції.

Рис. 1. Динаміка індексу якості діяльності інститутів влади

На рис. 1 наведено динаміку індексу якості діяльності інститутів влади починаючи з 2012 р. [8].

Відповідно до наведеної на рис. 1 динаміки, спостерігається тенденція до зниження індексу за 2015–2016 рр., зумовлена зниженням ефективності роботи влади (зниженням стандартів обліку та аудиту, зниженням захисту інтересів інвесторів, підвищенням витрат владою, зниженням публічної довіри до влади), погіршенням криміногенної ситуації (підвищенням рівня організованої злочинності). Окрім того, в Україні уповільнюється процес боротьби з корупцією, що також негативно впливає на якість діяльності інститутів влади.

Наступний фактор, який має найбільший вплив на конкурентну позицію України, – макроекономічна стабільність. Її характеризують такі фактори, як співвідношення державного бюджету до ВВП країни, валові національні заощадження, річний процент зміни рівня інфляції, співвідношення державного боргу до ВВП України. Згідно зі статистикою Всесвітнього економічного форуму, в Україні спостерігається великий ріст середньорічного рівня інфляції (48,7%), підвищення державного боргу у співвідношенні з ВВП України, яке зросло на 9% порівняно з 2015 р. Важливо зазначити, що кредитний рейтинг України також зменшився на дев'ять позицій: у 2015 р. Україна посідала 118-е місце, у 2016 р. – 128-е.

На рис. 2 представлено динаміку рівня макроекономічної забезпеченості за 2012–2016 рр. [10].

Рис. 2. Динаміка рівня макроекономічної стабільності України

Порівняно з 2015 р. рівень макроекономічної стабільності підвищився за рахунок зростання відсоткового співвідношення державного бюджету та ВВП на 4% та підвищення валових національних заощаджень на 24%.

Рис. 3. Динаміка індексу ефективності торговельного ринку

Безпосередній вплив на конкурентну позицію країни з погляду міжнародної торгівлі має ефективність ринку товарів та послуг (рис. 3) [10].

Відповідно до наведеної на рис. 3 динаміки ефективності торговельного ринку України, із 2014 р. у торговельній сфері не відбувається суттєвих змін, що зумовлено незначним підвищенням інтенсивності локальної конкурентоспроможності, відсутністю змін в антимонопольному законодавстві, незмінним негативним впливом національної системи оподаткування на інвестиційну привабливість, відсутністю змін у питаннях легкості ведення бізнесу. Порівняно з 2015 р. привалювання нетарифних бар'єрів у зовнішній торгівлі України зменшилося на 0,1 од. Також скоротилася кількість іноземних власників, що може бути пов'язано з економічним спадом та нестабільністю в країні.

Одним із важливих факторів впливу на міжнародну конкурентну позицію України є стан та тенденції розвитку ринку праці, ефективність якого визначається обсягами міжнародної міграції робочої сили, рівнем розвитку людського потенціалу (рис. 4) [10].

Рис. 4. Динаміка індексу ефективності ринку праці

Зниження індексу ефективності ринку праці у 2016 р. порівняно з 2015 р. зумовлене зниженням гнучкості нарахування заробітної плати відповідно до умов економічного середовища країни на 0,1 од., зниженням рівня продуктивності праці, скороченням кількість прийнятих на роботу працівників з одночасним скороченням кількості звільнених. Незмінним залишився вплив оподаткування на бажання працівників вести свою діяльність.

Рис. 5. Динаміка індексу розвитку фінансового ринку України

Розвиненість фінансового ринку також має вагомий вплив на розвиток міжнародної конкурентоспроможності країни, оскільки діяльність на світовому ринку передбачає участь у міжнародних фінансових процесах.

На рис. 5 наведено динаміку розвитку національного фінансового ринку [10].

Спостерігається падіння індексу розвитку фінансового ринку України, що зумовлене скороченням обсягів фінансування підприємств, зменшенням кількості підприємств із венчурним капіталом.

Рівень технологічного розвитку є одним із найважливіших складників формування конкурентного середовища країни та забезпечення її стійких конкурентних позицій на світових ринках (рис. 6) [10].

Рис. 6. Динаміка індексу технологічного розвитку України

Відповідно до наведених на рисунку даних, підвищення індексу в 2016 р. зумовлене підвищенням рівня використання нових технологій національними підприємствами на 0,2 од., збільшенням покриття Інтернет-мережі на 6%.

І останнім фактором, який визначає міжнародну конкурентну позицію України, є інноваційний процес. Його динаміку представлено на рис. 7 [10].

Рис. 7. Динаміка індексу розвитку інноваційного процесу в Україні

Як видно з гістограми, у 2016 р. порівняно з 2015 р. в Україні не спостерігається змін в інноваційній сфері через відсутність суттєвих змін у кадровому складі, у процесі співпраці вищих навчальних закладів із науково-дослідницькими інститутами, обсягах державного фінансування науково-технічного співробітництва.

На основі проведеного аналізу складників оцінки міжнародної конкурентної позиції України слід зробити висновок щодо негативної динаміки більшості з них у 2016 р. порівняно з 2015 р., що і зумовлює її значне зниження.

Проведена кількісна оцінка рівня міжнародної конкурентоспроможності України, як зазна-

чалося вище, повинна доповнюватись якісною оцінкою для комплексного дослідження проблеми та розроблення дієвих заходів щодо її вирішення. У роботі автором пропонується розробити економіко-математичну модель оцінки впливу факторів на рівень міжнародної конку-

Рис. 8. Визначення напрямів міжнародної конкурентоспроможності економіки України (розроблено автором)

Таблиця 2

SWOT-аналіз міжнародної конкурентної позиції України

Внутрішні фактори		Зовнішні фактори	
Сильні сторони	**Слабкі сторони**	**Можливості**	**Загрози**
Вигідне географічне положення	Олігархічна формація влади	Розвиток міжнародного руху факторів виробництва	Посилення кризових процесів у світовій економіці
Активна співпраця з міжнародними економічними організаціями	Високий рівень корупції	Збільшення обсягів міжнародної кооперації	Посилення інституціонального впливу розвинутих країн на світову економіку
Значні запаси природних ресурсів	Відсутність державної системи стандартизації продукції	Розвиток світової торгівлі товарами і послугами	Швидке скорочення запасів природно-сировинних ресурсів у світі
Високий інтелектуальний потенціал	Низький рівень довіри населення владі	Збільшення обсягів міжнародного науково-технічного співробітництва	Політико-економічна залежність від розвинутих країн
Високий потенціал переробної промисловості	Низький рівень розвитку високотехнологічного виробництва	Перевага високотехнологічного виробництва над сировинним	Посилення впливу політичних конфліктів на кон'юнктуру світового ринку
Висока місткість внутрішнього ринку	Постійно зростаючий зовнішній борг та несприятливий інвестиційний клімат	Поширення інформаційних систем та ресурсів	Збільшення диференціації між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються
Високий рівень мотивації працездатного населення	Низька платоспроможність населення	Розвиток процесів освітньої і трудової міграції	Неухильне збільшення міжнародних міграційних потоків біженців

рентоспроможності України з використанням методу кореляційно-регресійного аналізу, який дає можливість визначити і рівень, і характер впливу. Як основні фактори для побудови моделі автор пропонує використати складники індексу GCI WEF (індексу глобальної конкурентоспроможності за версією Всесвітнього економічного форуму) та макроекономічні показники країни, за якими Світовий банк визначає міжнародну конкурентоспроможність [8; 10].

Результативною змінною y було обрано коефіцієнт міжнародної конкурентоспроможності України, факторами x_1 – обсяг ВВП, млрд. дол. США; x_2 – обсяг ВВП на душу населення, тис. дол. США; x_3 – обсяги експорту товарів та послуг, млн. дол. США; x_4 – обсяги імпорту товарів та послуг, млн. дол. США; x_5 – обсяги прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США; x_6 – обсяги прямих зарубіжних інвестицій на душу населення, дол. США; x_7 – чисельність населення країни, млн. осіб [6]. Економетричний аналіз виконано в пакеті статистичного аналізу Statgraphics.

У результаті зворотного відбору визначено значущі фактори, окрім x_1, бо його P-значення менше, ніж задане. Отримана модель має такий вигляд:

$$y = -9{,}22 + 11{,}43x_2 + 0{,}12x_3 - 0{,}0056x_4 + 0{,}00094x_5 - 0{,}04x_6 + 0{,}3x_7. \quad (1)$$

Вільний член a_0 (-9,22) показує, яке значення мав би індекс міжнародної конкурентоспроможності України за нульових значень факторів впливу.

Аналізуючи коефіцієнти регресії, можна зробити висновок, що за збільшення співвідношення ВВП на душу населення на 1 тис. дол. США коефіцієнт міжнародної конкурентоспроможності збільшиться на 11,43 за інших рівних умов. За збільшення обсягів експорту товарів та послуг на 1 млн. дол. США індекс збільшиться на 0,12.

Однак за збільшення обсягів імпорту товарів та послуг на 1 млн. дол. США індекс зменшиться на 0,0056. Збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 млн. дол. США та збільшення кількості населення на 1 млн. осіб підвищить індекс конкурентоспроможності на 0,00094 та 0,3 відповідно. Збільшення співвідношення прямих іноземних інвестицій на 1 дол. США призведе до падіння індексу на 0,04.

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 80,33%, що означає, що фактори, які враховуються в отриманій моделі, на 80,33% описують змінність результативної ознаки. Це свідчить про статистичну значущість урахованих факторів, як і самої моделі. Для визначення факторів найбільшого і найменшого впливу була побудована стандартизована економетрична модель із β-коефіцієнтами, яка має вигляд:

Таблиця 3

Основні заходи з реалізації напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки України

Напрям	Запропоновані заходи
Зовнішньо-торговельна політика	Реформування системи державної стандартизації
	Адаптація національних стандартів до європейських та міжнародних стандартів якості
	Впровадження заходів державного фінансування підтримки експортерів шляхом створення експортно-кредитних агентств
	Розроблення та реалізація стратегії імпортозаміщення
	Розвиток високотехнологічного виробництва
	Визначення пріоритетних галузей для інвестування
	Реформування антикорупційної політики
	Надання пільг інвесторам у пріоритетних галузях виробництва
	Активна співпраця з міжнародними рейтинговими агентствами
	Залучення міжнародних спеціалістів для розроблення ефективної стратегії інвестиційної привабливості
Інноваційна політика	Державна підтримка діяльності технопарків
	Збільшення частки державного фінансування інноваційної діяльності підприємств
	Стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів
	Реформування законодавчої бази захисту інтелектуальної власності
Податкова політика	Виховання податкової культури населення
	Розроблення ефективної пільгової податкової системи
	Легалізація тіньового сектору економіки
Фінансово-кредитна політика	Удосконалення фінансового законодавства та права
	Стабілізація курсу гривні
	Реформування банківської системи та впровадження сучасних кредитних технологій
	Розроблення ефективної антиінфляційної політики
Міграційна політика	Розроблення ефективної міграційної політики
	Забезпечення випускників ВНЗ місцями роботи
	Диверсифікація професіональної підготовки

$$t_y = 5{,}379x_1 - 3{,}437x_3 + 3{,}032x_4 + 18{,}91x_5 - \\ - 21{,}04x_6 + 2{,}69x_7. \quad (2)$$

Згідно з отриманою моделлю, найбільший вплив на індекс міжнародної конкурентоспроможності має обсяг прямих іноземних інвестицій як показник для країн зі стабільною політико-економічною ситуацією. Відповідно, найменший вплив на рівень міжнародної конкурентоспроможності України має співвідношення прямих іноземних інвестицій на душу населення країни.

З урахуванням результатів проведеного економіко-математичного моделювання та міжнародних рейтингів України автором пропонується провести оцінку її конкурентної позиції з використанням SWOT-аналізу, який дає можливість виявити конкурентні переваги та проблеми сучасного розвитку національної економіки, зовнішні можливості та загрози. У табл. 2 наведено SWOT-аналіз міжнародної конкурентної позиції України.

Аналіз кожної групи показників дає можливість чітко визначити напрями підвищення конкурентоспроможності за рахунок використання сильних сторін економіки України у розрізі можливостей світового ринку і запобігання негативному впливу загроз зовнішнього ринку на розвиток міжнародної конкурентоспроможності України.

На основі результатів проведеного аналізу та оцінки міжнародної конкурентоспроможності спроможності економіки України на рис. 8 автором визначено основні напрями її підвищення з урахуванням виявлених конкурентних переваг та зовнішніх можливостей подальшого розвитку.

Отже, основними напрямами слід визначити підвищення рівня ефективності правового забезпечення міжнародної економічної діяльності України, реформування податкової, міграційної, фінансово-кредитної та зовнішньоторговельної політики. Для цього в табл. 3 автором запропоновано заходи з реалізації даних напрямів, які враховують як рівень міжнародної конкурентної позиції України, так і визначені на основі проведеного аналізу проблеми міжнародної конкурентоспроможності.

Висновки. Отже, розроблені автором заходи сприятимуть підвищенню міжнародної конкурентоспроможності України, зміцненню її позицій на світовому та європейському ринках та прискоренню європейської інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації: [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України: [навч. посіб.] / С.В. Бестужева. – Харків: ХНЕУ, 2016. – 274 с.
3. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 54–63.
4. Личова Г. Міжнародний імідж країни: сутність, фактори формування, рівні сприйняття / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко, Г. Личова // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 4. – С. 61–66.
5. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації: [монографія] / О.С. Шнипко. – К.: Наук. думка, 2003. – 343 с.
6. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
7. Звіт Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org.
8. Звіт The Worldwide Governance Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://info.worldbank.org.
9. Звіт Transparency International Corruption Perceptions Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org.
10. Звіт World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.weforum.org/.
11. Індекс інфляції України 2000–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua.
12. Методика визначення глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gtmarket.ru.
13. Опис індексу глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua.

УДК 336.27

Вербіцька І.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

МОНІТОРИНГ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ

MONITORING OF COOPERATION OF UKRAINE WITH THE INTERNATIONAL MONETARY FUND

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено етапи співробітництва України з Міжнародним валютним фондом та надано їхню характеристику. Відображено динаміку фактичного фінансування України відповідно до програм Міжнародного валютного фонду. Проаналізовано показники заборгованості України перед Міжнародним валютним фондом. Досліджено структуру загальної заборгованості України за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, та сформульовано авторський висновок.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд, програми Міжнародного валютного фонду, співпраця, заборгованість.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены этапы сотрудничества Украины с Международным валютным фондом и представлена их характеристика. Отражена динамика фактического финансирования Украины в соответствии с программами Международного валютного фонда. Проанализированы показатели задолженности Украины перед Международным валютным фондом. Исследована структура общей задолженности Украины по займам, которые получены от международных финансовых организаций, и сформулирован авторский вывод.

Ключевые слова: Международный валютный фонд, программы Международного валютного фонда, сотрудничество, задолженность.

ANNOTATION

The stages of Ukraine's cooperation with the International Monetary Fund and their characteristic were highlighted in the article. The dynamics of actual financing of Ukraine in accordance with the programs of the International Monetary Fund were displayed. The indicators of Ukraine's debt to the International Monetary Fund and other international financial organizations were analyzed. The structure of Ukraine total debt on loans obtained from international financial organizations was investigated and the author's conclusion was formulated.

Keywords: International Monetary Fund, the programs of the International Monetary Fund, cooperation, debt.

Постановка проблеми. В умовах тривалих кризових явищ в економіці України одним зі шляхів підтримання національної фінансової системи є залучення коштів міжнародних фінансових організацій, серед яких на світовій арені особливо вагоме значення має Міжнародний валютний фонд (МВФ). Ця фінансова інституція була створена в 1945 р. як міжурядова організація для сприяння міжнародному співробітництву з міжнародних валютних питань, стабільності валют, утворення багатосторонньої системи платежів, надання ресурсів Фонду для виправлення порушень у рівновазі платіжних балансів [1, с. 312]. Нині МВФ об'єднує 189 країн, що працюють у напрямі стимулювання глобального валютного співробітництва, забезпечення фінансової стабільності, сприяння міжнародній торгівлі, підтримки високого рівня зайнятості та стійкого економічного зростання, а також зниження рівня бідності в усьому світі [2].

В.В. Ксендзук відзначає, що діяльність МВФ ґрунтується на наданні кредитів в іноземній валюті країнам-членам для покриття дефіцитів платіжних балансів (тобто поповнення валютних резервів), а також підтримання макроекономічної стабілізації та структурної перебудови економіки (тобто для фінансування бюджетних витрат уряду) [3, с. 99]. Україна є членом цієї організації з 1992 р., однак на даний час співпраця з МВФ для нашої держави стала чи не єдиною можливістю стабілізації фінансової ситуації з огляду на недалекоглядність фінансової політики протягом усього періоду незалежності, особливо останніх років. Водночас взаємодія із потужною фінансовою інституцією глобального значення поряд із позитивними наслідками зумовлює для України і низку ризиків як макро-, так і мікроекономічного характеру, тому дослідження аспектів співпраці нашої держави з МВФ є надзвичайно важливим і вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика діяльності МВФ та її співробітництва з Україною достатньо висвітлена у наукових публікаціях останніх років. Зокрема, О.І. Петрик, В.А. Батковський дослідили фінансові програми МВФ для надання фінансової допомоги країнам [4]. Вплив МВФ на глобальну макроекономічну політику продемонстрували В.А. Шинкар, Л.Б. Яцко, Г.В. Яцко [5]. В.В. Ксендзук висвітлила результати аналізу діяльності МВФ в умовах глобалізаційних економічних процесів [3]. А.С. Марина охарактеризувала ключові етапи взаємодії України та МВФ, а також основні програми кредитування з боку Фонду [6]. Перспективи розвитку економіки України в умовах співпраці з МВФ окреслила О.Я. Доліновська [7]. Беззаперечно, вищезгадані наукові праці є значним доробком у дослідженні взаємодії МВФ та України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах стійких кризових явищ

у національній економіці незмінно актуальним є питання моніторингу показників співпраці України з Міжнародним валютним фондом як впливовою фінансовою інституцією глобального значення, чому і присвячена дана стаття.

Мета статті полягає у виокремленні ключових етапів співпраці України з Міжнародним валютним фондом, моніторингу фінансування програм у відповідних періодах, аналізі поточних показників заборгованості перед фінансовою інституцією, а також формулюванні авторського висновку щодо наявного стану співробітництва та шляхів його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Співпраця з ключовими міжнародними фінансовими організаціями є вимогою часу для будь-якої країни, особливо в умовах ринкових трансформацій та активних глобалізаційних процесів. Усвідомлюючи всі переваги від співробітництва із ключовим гравцем на світовому ринку фінансових ресурсів, Україна долучилася до кола партнерів МВФ. Починаючи з 1992 р. наша держава пройшла декілька вагомих етапів, які мали значний вплив на становлення та розвиток вітчизняної фінансової системи. У періодизації взаємин між Україною та МВФ можна виділити ключові етапи співпраці. Так, А.С. Марина виділяє вісім таких етапів [6, с. 14], однак залежно від програм співробітництва на підставі даних Міністерства фінансів

Таблиця 1

Етапи співробітництва України з МВФ та їхня характеристика [8]

№ п/п	Часові межі етапу	Характеристика	Розмір фактичного фінансування програми
1	1992–1994 рр.	Прийняття та набрання чинності нормативно-правової бази для співпраці між Україною та МВФ.	-
2	1994–1995 рр.	Співпраця з МВФ за програмою системної трансформаційної позики для підтримки платіжного балансу України.	0,8 млрд. дол. США
3	1995–1998 рр.	Співпраця в рамках трьох річних програм Stand by задля підтримки курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України.	1,9 млрд. дол. США
4	1998–2002 рр.	Співпраця з Фондом у рамках Програми розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), яка передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд. дол. США задля поповнення валютних резервів Національного банку України.	1,6 млрд. дол. США
5	2002–2005 рр.	Співпраця на безкредитній основі в рамках річної програми «попереджувальний стенд-бай», що надавала можливість отримати від МВФ зарезервований кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн. СПЗ (30% квоти України), у разі погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни.	-
6	2005–2008 рр.	Співробітництво з МВФ у площині безкредитних стосунків, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямами світових фінансових та інвестиційних потоків, а також поглиблення координації у сфері валютної політики.	-
7	2008–2010 рр.	Співробітництво з МВФ у рамках дворічної програми Stand by загальним обсягом 802% від квоти України у Фонді в умовах повномасштабної кризи на світових фінансових ринках. Кошти спрямовувалися до золотовалютних резервів Національного банку України, державного бюджету України.	10,6 млрд. дол. США
8	2010–2014 рр.	Ухвалення нової спільної з МВФ програми Stand by на загальну суму 10 млрд. СПЗ (15,1 млрд. дол. США), строком на 2,5 роки, скасувавши попередню Угоду Stand by (у тому числі всі транші, що ще залишилися відповідно до тієї Угоди). Кошти спрямовувалися здебільшого до державного бюджету. Однак надання подальших траншів не відбулося через невиконання урядом України умов програми співробітництва з МВФ.	3,39 млрд. дол. США
9	2014–2015 рр.	Ухвалення нової позики Stand by обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд. СПЗ), але влітку 2014 р. макроекономічні показники, закладені в програму, було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи на фоні російської агресії на сході країни.	4,3 млрд. дол. США
10	2015 р. – дотепер	Заміна діючої програми Stand by на нову чотирирічну програму Extended Fund Facility обсягом 17,5 млрд. дол. США. Кошти спрямовані на нагальні бюджетні потреби та на відновлення золотовалютних резервів Національного банку України.	7,7 млрд. дол. США (станом на 01.01.2017 р.)

України за аналогічний період нами пропонується виділяти 10 етапів розвитку взаємин, що відображені в табл. 1.

Отже, як свідчать дані табл. 1, станом на 01.01.2017 нами ідентифіковано 10 етапів фінансової взаємодії України з МВФ відповідно до програм співпраці. Зауважимо, що хоча в 1992–1994 рр. Україна не фінансувалася МВФ, вважаємо за доцільне цей період виділити як перший етап співробітництва, оскільки саме тоді закладалися правові основи взаємин. Періоди 2002–2005 рр. та 2005–2008 рр. характеризуються співпрацею на безкредитній основі, проте їх слід розмежовувати з огляду на дещо різний характер взаємин.

На основі даних табл. 1 на рис. 1 відображено фактичне фінансування України за програмами МВФ у відповідних періодах.

Рис. 1. Фактичне фінансування України за програмами МВФ упродовж співпраці (складено автором)

Рис. 1 демонструє, що в цілому спостерігається зростання фінансової підтримки України міжнародною фінансовою організацією, у результаті чого намітився зростаючий лінійний тренд. Найвищий рівень підтримки у доларовому еквіваленті був у 2008–2010 рр., тобто під час фінансової кризи глобальних масштабів. Тоді фінансування України було значно більшим (а саме у 2,5 рази), ніж у час різкого падіння вітчизняних макроекономічних показників і ведення активних військових дій на її сході (2014–2015 рр.), хоча відзначається зростання надходження фінансових ресурсів від даної міжнародної організації з 2015 р. у рамках програми Extended Fund Facility, ухваленої 11 березня 2015 р.

Безумовно, поточний стан співпраці України з МВФ веде до неухильного зростання її зовнішнього боргу перед міжнародною інституцією. Однак слід наголосити, що Україна користується послугами ще й інших міжнародних фінансових організацій. Показники заборгованості перед ними відображено в табл. 2.

На основі аналізу даних табл. 2 можна зробити такі висновки:

1) станом на 31.12.2016 загальна сума державного та гарантованого державою боргу України становила 70,97 млрд. дол. США, у тому числі державний борг – 60,71 млрд. дол. США, тобто 85,54%, а гарантований державою борг – 10,26 млрд. дол. США, тобто 14,46%. Державний борг за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, становив 13,67 млрд. дол. США, або 19,26% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу України. Водночас гарантований державою борг за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, становив 7,03 млрд. дол. США, тобто 9,91% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу України;

2) крім МВФ, Україна активно співпрацює і з іншими міжнародними фінансовими орга-

Таблиця 2

Аналіз показників заборгованості України перед МВФ станом на 31.12.2016 [9]

№ п/п	Показники	Сума, млрд. дол. США	Частки в структурі відповідних показників, %		
1	**ЗАГАЛЬНА СУМА ДЕРЖАВНОГО ТА ГАРАНТОВАНОГО ДЕРЖАВОЮ БОРГУ, у тому числі**	**70,97**	**100**	**-**	**-**
2	**Державний борг**, у тому числі	**60,71**	**85,54**	**100**	**-**
2.1	Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	13,67	19,26	22,51	100
2.1.1	*Європейське співтовариство*	*2,31*	*3,25*	*3,81*	*16,90*
2.1.2	*Європейський банк реконструкції та розвитку*	*0,59*	*0,83*	*0,97*	*4,32*
2.1.3	*Європейський інвестиційний банк*	*0,53*	*0,75*	*0,87*	*3,88*
2.1.4	*Міжнародний банк реконструкції та розвитку*	*5,06*	*7,13*	*8,33*	*37,01*
2.1.5	*Міжнародний валютний фонд*	*5,18*	*7,30*	*8,53*	*37,89*
3	**Гарантований державою борг**, у тому числі	**10,26**	**14,46**	**100**	**-**
3.1	Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	7,03	9,91	68,52	100
3.1.1	*Європейське співтовариство з атомної енергії*	*0,01*	*0,01*	*0,10*	*0,14*
3.1.2	*Європейський банк реконструкції та розвитку*	*0,39*	*0,55*	*3,80*	*5,55*
3.1.3	*Європейський інвестиційний банк*	*0,04*	*0,06*	*0,39*	*0,57*
3.1.4	*Міжнародний банк реконструкції та розвитку*	*0,46*	*0,65*	*4,48*	*6,54*
3.1.5	*Міжнародний валютний фонд*	*6,13*	*8,64*	*59,75*	*87,20*

нізаціями, про що свідчать дані табл. 2, однак заборгованість перед МВФ є найбільшою як у структурі державного боргу, так і гарантованого державою боргу. Зокрема, станом на 31.12.2016 державний борг України перед МВФ дорівнював 5,18 млрд. дол. США, що становило 7,3% загальної суми державного та гарантованого державою боргу, 8,53% загальної суми державного боргу та 37,89% державного боргу за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій. Водночас гарантований державою борг перед МВФ становив 6,13 млрд. дол. США, або 8,64% загальної суми державного та гарантованого державою боргу, 59,75% загальної суми гарантованого державою боргу та 87,20% гарантованого державою боргу за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій;

3) загальна заборгованість України перед МВФ станом на 31.12.2016 становила 11,31 млрд. дол. США. При цьому гарантований державою борг перед МВФ є на 0,95 млрд. дол. США більшим, ніж державний борг. У структурі загальної суми державного та гарантованого державою боргу частка гарантованого державою боргу перед МВФ більша за частку державного боргу перед МВФ на 1,34%. Частка заборгованості України перед МВФ у структурі гарантованого державою боргу значно перевищує частку аналогічної заборгованості у структурі державного боргу, а саме у сім разів;

4) оцінюючи частки заборгованості України перед міжнародними фінансовими організаціями у загальній сумі державного та гарантованого державою боргу, можна стверджувати, що саме перед МВФ наявна найбільша заборгованість. Дещо менша заборгованість існує перед Міжнародним банком реконструкції та розвитку, а саме 5,52 млрд. дол. США (5,06 млрд. дол. США (7,13%) державного боргу та 0,46 млрд. дол. США (0,65%) гарантованого державою боргу). Структуру загальної заборгованості України за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, наглядно відображає рис. 2.

Отже, як демонструє рис. 2, у структурі загальної заборгованості України за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій, борг перед МВФ є найсуттєвішим і в цілому становить 54,64%, що дає змогу стверджувати про виняткову роль МВФ серед усіх кредиторів України.

Водночас варто наголосити, що постійне зростання заборгованості перед МВФ, що доводять дані табл. 1, є надзвичайно тривожним сигналом для вітчизняної фінансової системи, яка знаходиться у постійній прогресуючій залежності від міжнародної фінансової організації. З-поміж чинників такої ситуації слід виокремити масштабне та довготривале ухилення від оподаткування. За окремими підрахунками, обсяги ухилення за останні роки зросли більше ніж удвічі. Критичним також є співвідношення обсягів ухилення від оподаткування до дефіциту державного бюджету [10, с. 336].

Рис. 2. Структура загальної заборгованості України за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій (складено автором)

Звичайно, в умовах, коли заплановані обсяги надходжень до бюджетів не вдається виконати через загальний економічний спад, зростаючий рівень інфляції, сповільнення зовнішньоекономічної діяльності, альтернативою для покриття дефіциту виступають зовнішні запозичення, однак такий вектор бюджетної політики є досить загрозливим для вітчизняного економічного та політичного суверенітету. Саме ухилення від оподаткування є тим негативним явищем, яке від початку існування укорінене у фіскальну практику нашої держави та є чинником послаблення її фінансової самодостатності. Попри це, як слушно відзначають Н.М. Михальчук та О.І. Олійничук, ресурси, які криються у тіньовому секторі, за ефективного механізму їхньої легалізації можуть стати ключовим фактором забезпечення фінансової безпеки України [11].

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дає змогу стверджувати, що співпраця України з МВФ має пріоритетне значення порівняно із співробітництвом з іншими міжнародними фінансовими інституціями. Тривала співпраця має неоднозначні наслідки для вітчизняної фінансової системи. З одного боку, надходження фінансових ресурсів від МВФ дає змогу у короткостроковій перспективі стабілізувати критичні показники, зокрема підвищити рівень золотовалютних резервів центрального банку, задовольнити нагальні бюджетні потреби. Однак, як свідчать результати проведеного дослідження, зростаючий лінійний тренд залежності України від МВФ, який є ключовим фінансовим «донором» нашої держави, може мати вкрай негативні наслідки для вітчизняного економічного та політичного суверенітету без адекватної політики зміцнення фінансової безпеки держави, зокрема через ефективну протидію ухиленню від оподаткування, що набуло загрозливих масштабів в Україні. У даному напрямі дослідження

перспективним видається розроблення шляхів оптимізації взаємовідносин між Україною та Міжнародним валютним фондом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черкес М.Ю. Міжнародне право: [підручник] / М.Ю. Черкес; 5-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2066. – 397 с.
2. About the IMF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/about.htm.
3. Ксендзук В.В. Аналіз діяльності Міжнародного валютного фонду в умовах глобалізаційних економічних процесів / В.В. Ксендзук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 2. – С. 98–105.
4. Петрик О. Фінансові програми Міжнародного валютного фонду для надання фінансової допомоги країнам / О. Петрик, В. Батковський // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 6. – С. 11–18.
5. Шинкар В.А. Міжнародний валютний фонд та його вплив на глобальну макроекономічну політику / В.А. Шинкар, Л.Б. Яцко, Г.В. Яцко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2016. – Вип. 6(3). – С. 148–151.
6. Марина А.С. Міжнародний валютний фонд і Україна: історія співробітництва та сучасний стан відносин / А.С. Марина // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2016. – Вип. 8(2). – С. 12–15.
7. Доліновська О.Я. Співпраця України з міжнародним валютним фондом та перспективи розвитку економіки держави / О.Я. Доліновська // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_9_43.
8. Міжнародне співробітництво: МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/mvf.
9. Державний та гарантований державою борг України за станом на 31.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
10. Михальчук Н.М. Ухилення від оподаткування: вітчизняні тенденції та відповідальність / Н.М. Михальчук, О.І. Олійничук // Україна в умовах реформування правової системи: сучасні реалії та міжнародний досвід: мат. міжнародної науково-практичної конференції (8–9 квітня 2016 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – С. 336–339.
11. Михальчук Н.М. Протидія ухиленню від оподаткування в інтересах зміцнення фінансової безпеки держави / Н.М. Михальчук, О.І. Олійничук // Ефективна економіка. – 2016. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5031.

УДК 338.48

Ворошилова Г.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ

THE CONCEPTUAL BACKGROUND OF THE GLOBALIZATION RESEARCH AND ITS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET OF SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються актуальні проблеми глобалізації та її вплив на розвиток світового ринку послуг. Автором проведено комплексний аналіз світових тенденцій розвитку світового ринку послуг в умовах глобалізації, транснаціоналізації та регіоналізації. Досліджено наявні підходи відомих економістів до визначення глобалізації, запропоноване обґрунтування відносно використання терміна «глокалізація» під час дослідження світового ринку послуг.

Ключові слова: глобалізація, глокалізація, світовий ринок послуг, туризм, регіоналізація, транснаціоналізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются актуальные проблемы глобализации и ее влияние на развитие мирового рынка услуг. Автором проведен комплексный анализ мировых тенденций развития мирового рынка услуг в условиях глобализации, транснационализации и регионализации. Исследованы существующие подходы известных экономистов к отпределению глобализации, предложено обоснование использования термина «глокализация» при исследовании мирового рынка услуг.

Ключевые слова: глобализация, глокализация, мировой рынок услуг, туризм, регионализация, транснационализация.

ANNOTATION

The issues of globalization and its impact to the global market of services are examined in the article. The author has conducted the complex analysis of global trends in the world market of services with the context of globalization, transnationalization and regionalization. The exist approaches of the well-known economists according to the interpretation of the term of «globalization» have been revealed; the justification of using the term of «glocalization» in the global market of services research has been suggested.

Keywords: globalization, glocalization, global market of services, tourism, regionalization, transnationalization.

Постановка проблеми. Формування світового ринку послуг на сучасному етапі характеризується глобалізацією, яка є якісно новим етапом відкритості та взаємозалежності національних економік, посиленням інтернаціоналізації господарського життя на основі лібералізації міжнародного обміну. Вплив глобалізації на розвиток світового ринку послуг є багатобічним і здійснюється багатьма шляхами і напрямами. Глобалізаційний процес веде до створення інтегрованого світового господарства на базі відкритих національних економік, вільних глобальних ринків товарів, послуг, факторів виробництва та фінансів. Головними суб'єктами процесу глобалізації, що створюють його інституційну систему, виступають держави, міжнародні та регіональні організації, транснаціональні корпорації та банки, міжнародні фінансові ринки. Держава як система економічного управління та регулювання відіграє важливу роль у розвитку та укріпленні національних господарств на їх шляху до відкритості і взаємозалежності [1, с. 41].

Зараз у зв'язку із масштабним розвитком глобалізації та транснаціоналізації зростає роль дослідження цих процесів, а також їх впливу на різні галузі економіки. Такі дослідження є вкрай важливими та актуальними, особливо під час розроблення більш ефективної політики певної держави світу за забезпечення макроекономічних пропорцій, стабільного темпу і збалансованості розвитку щодо тієї чи іншої галузі економіки. Держава може розробляти регулятивні механізми функціонування ринку послуг з позиції регіоналізації, визначати межі, в рамках яких ринок послуг самоорганізовується, а також відстоювати інтереси національних виробників ринку послуг шляхом їх лобіювання на світовому ринку послуг.

Цей факт викликає значний професійний інтерес вчених щодо дослідження важелів впливу глобалізаційних та транснаціоналізаційних процесів на розвиток світового ринку послуг, адже це може сприяти формуванню конкурентоздатного ринку окремих країн та регіонів в умовах регіоналізації. Саме тому ми зосередимо увагу на аналізі концептуальних засад дослідження глобалізації та її впливу на розвиток світового ринку послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням глобалізації та регіоналізації приділяється достатня увага з боку широкого кола українських дослідників – представників різних наукових шкіл і напрямів. Серед численних наукових студій заслуговують на увагу праці О. Білоруса, В. Клочка, Є. Маруняк, С. Соколенка, В. Шейка [2]. Проте, на думку автора статті, питання дослідження сучасних тенденцій щодо впливу глобалізації, транснаціоналізації та регіоналізації на розвиток світового ринку послуг залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження глобалізації та її впливу на розвиток світового ринку

послуг ускладнюється відсутністю єдиного трактування щодо визначення поняття «глобалізація», а також доцільністю використання в цьому контексті терміна «глокалізація». Актуальність дослідження визначається тим, що результати можуть слугувати підґрунтям для побудови ефективних систем регулювання світового ринку послуг в сучасних умовах глобалізації, регіоналізації та транснаціоналізації. Саме цим визначаються актуальність статті, її мета та завдання.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей сучасних аспектів глобалізації та її впливу на розвиток світового ринку послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. У час глобалізаційних процесів, динамічних подій та тенденцій, які дуже швидко змінюються на світових ринках, питання дослідження впливу глобалізму на наявні галузі економіки є особливо актуальними. Для більш детального розгляду феномена «глобалізм» проаналізуємо наявні ключові підходи до його трактування.

У сучасній науковій літературі намітилося декілька ключових підходів. У першому підході глобалізація постає як процес зміцнення торговельних та культурних зв'язків між найвіддаленішими куточками планети. Другий визначає її як процес поширення по всій планеті єдиних, спільних для всього людства технологій, культури, ідей, ціннісних орієнтацій, способу життя та поведінки. З позицій третього підходу глобалізацію тлумачать як виникнення спільних для світового співтовариства проблем (економічних, політичних, військових). Четвертий підхід визначає її як процес зростання вселюдських інтересів у всіх сферах людського буття, породжуваних поглибленням взаємозв'язків і взаємозалежності країн і народів. Це дає можливість характеризувати її як загальноцивілізаційний процес.

Вперше у традиційному для нашого часу значенні термін «глобалізація» було вжито Т. Левіттом у 1983 році, який підкреслив цим словом соціально-економічний бік проблеми – появу феномена злиття ринків окремих продуктів, які виробляють великі багатонаціональні корпорації. Нині можна виділити такі тенденції у розумінні природи розвитку цього явища:

1) процес глобалізації – це передусім тенденція до гомогенізації світу, життя за єдиним принципом, прихильність до єдиних цінностей, дотримання єдиних норм і звичаїв поведінки;

2) глобалізація постає нині як процес визнання зростаючої взаємозалежності, головним наслідком якого є підрив, руйнування наднаціонального, державного суверенітету під натиском дій глобальних фірм, релігійних угруповань, транснаціональних компаній;

3) глобалізація виявляє себе як сукупність процесів та структур, що співвідносяться з явищами взаємозалежності, взаємопроникнення та взаємообумовленості в планетарних рамках, результатом чого є формування цінностей буття людства [3, с. 84].

Л. Клайн визначає глобалізацію як рух товарів, послуг, фінансового капіталу між країнами і секторами економіки, рух людей між країнами з метою виконання економічних функцій, валютних операцій, а також рух інтелектуальної продукції між дослідними і навчальними центрами [4].

М. Делягін бачить в глобалізації «процес стрімкого формування єдиного загальносвітового фінансово-інформаційного простору на базі нових, переважно комп'ютерних технологій». У цьому, як стверджує дослідник, полягає відмінність глобалізації від інтеграції, «вищим рівнем якої вона є» [5].

Іншим поширеним визначенням глобалізації є ототожнення її з вищою стадією інтернаціоналізації. Під нею розуміють сукупність таких процесів і явищ, як, зокрема, трансграничні потоки товарів, послуг, капіталу, технології, інформації і переміщення людей між країнами, перевага орієнтації на світовий ринок у торгівлі, інвестуванні й інших трансакціях (на рівні фірм), територіальна й інституціональна інтеграція ринків. Переважно це стосується потоків капіталу й інформації [6, с. 3].

Глобалізацією також називають тісний взаємозв'язок у світі, а саме рух інформації, капіталу, товарів та людей через державні кордони у дедалі швидшому темпі та обсязі, взаємопроникнення культур, способів життя, залежність усіх країн світу від глобальних проблем. Тому суть процесу глобалізації світової економіки полягає у стрімкому зростанні обсягів і різноманітності світових зв'язків, поширенні процесів, практик і структур від національного простору до глобальних масштабів, у результаті чого посилюється економічна взаємозалежність країн світу, а також формується відносно цілісна економічна система, що практично охоплює територію всієї планети і диктує власні правила гри національним господарствам [7].

Т. Левітт визначав глобалізацію як феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються транснаціональними компаніями. Нині більшість фахівців погоджується, що глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, національних політичних та соціальних систем, національних культур, а також взаємодія людини та довкілля [8, с. 30].

В економічній енциклопедії йдеться про те, що глобалізація є категорією, що відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів, а з 60-х років XX століття набуває форм постійного й неухильного зростання міжнародного переплетіння національних економік. Глобалізація є продовженням міжнародного розподілу праці й одночасно процесом поетапного формування цілісного та взаємозалежного всесвітнього господарства, окремі ланки якого органічно поєднані фінан-

сово-економічними, виробничо-технічними, інформаційними та іншими зв'язками, значно більше всебічними, численними, глибокими, ніж на попередніх етапах. Глобалізація є найвищою стадією інтернаціоналізації всіх чинників виробництва та, охоплюючи всі національні економіки, поступово формує цілісну економічну систему світу [9, с. 264].

Сукупність численних суджень і поглядів на процеси глобалізації умовно можна поділити на два напрями. Прихильники першого з них намагаються виразити суть глобалізації через опис і подальше дослідження об'єктивних процесів насамперед в економічній сфері, що реально відбуваються в сучасному світі і радикально змінюють весь повсякденний спосіб життя сучасного людства. Відповідно до цього представники вказаного напряму прагнуть розглядати дії кожної національної держави у відповідь на об'єктивні виклики глобалізації. Прихильники другого напряму, навпаки, виходячи із власного суб'єктивного тлумачення суті процесів глобалізації, намагаються вивести нову ідеологію світового домінування (однієї країни, вузької групи країн, прихильників одного способу життя) та пропонують національним державам відповідне поводження та відповідний алгоритм їх існування в контексті розвитку глобалізації [10, с. 129].

Аналізуючи наукові праці, у яких досліджуються процеси глобалізації, можна відзначити, що стосовно поставлених питань існують різні думки.

У. Бек, В. Кувалдін, М. Руткевич, О. Чумаков, В. Толстих сьогоднішній етап глобалізації розглядають як унікальне явище, притаманне світу кінця XX – початку XIX століть. С. Кримський, Ю. Павленко, К. Кантор вважають, що глобалізація розпочалася значно раніше, а її початок пов'язують з Великими географічними відкриттями [2]. В. Кувалдін початком глобалізації вважає інформаційну революцію, насамперед винайдення комп'ютера та Інтернету [11, с. 3–5].

Отже, можна визначити, що, досліджуючи динаміку глобалізації, науковці зосереджують увагу на кількох обставинах:

– кожний з етапів її розвитку був безпосередньо зумовлений технологічними досягненнями і поступальною зміною домінуючих соціальних укладів; не менш важливо те, що усі ці нововведення реально впливали на динаміку світогосподарства лише в тому разі, якщо вони були затребувані суспільством;

– процеси глобалізації чітко спрямовані від «центру», тобто від регіону світу, що найбільш динамічно розвивається, до його «периферії».

Ю. Макогон підкреслює, що однією із особливостей сучасного етапу глобалізації є те, що вона формується і виявляється шляхом розвитку різних форм економічної організації у планетарних масштабах, що веде до підвищення технологічної взаємозалежності, об'єднання та уніфікації ринків, методів виробництва й організації фірм, сприяє динамічному зростанню торгівлі і переливанню капіталу між окремими країнами та регіонами [12, с. 313].

Розвиток світового ринку послуг в умовах глобалізації є результатом суперечливої взаємодії глобалізації та регіоналізації, переплетінням глобальних та локальних процесів сучасного етапу еволюції світового господарства.

Результатом глобалізації процесів розвитку світового ринку послуг виступає трансформація світового економічного порядку, зокрема модифікація просторової та суб'єктної структури геоекономіки та взаємозв'язків між її елементами. Вплив глобалізації на регіональний розвиток виявляється у перетворенні національних регіонів на самостійних гравців світогосподарської системи та активних учасників глобальних конкурентних відносин. Крім того, глобалізація кардинально змінює пріоритети в системі конкурентних переваг регіону, а саме вона позбавляє регіони традиційних переваг, оскільки локальні ресурси набувають глобального характеру. Низька вартість праці, забезпеченість природними ресурсами, місткий внутрішній ринок – все це набуло назви «прозорі ресурси», які вільно використовуються транснаціональними компаніями. Причому прагнення отримати доступ до цих ресурсів виступає основним мотивом діяльності ТНК та, відповідно, однією з рушійних сил глобалізації. Таку тенденцію можна охарактеризувати як глобалізацію локальних ресурсів. Забезпеченість регіону корисними копалинами або наявність надлишкової робочої сили більше не є конкурентною перевагою в умовах, коли ці ресурси можна безперешкодно придбати на глобальних ринках. Місткий внутрішній ринок також не гарантує стабільності конкурентної позиції регіону, оскільки, по-перше, сьогодні транспортні витрати складають незначну частку собівартості продукції, а по-друге, споживачі обирають товар, звертаючи увагу перш за все на якість, марку товару, а не його національну приналежність [13].

Глобалізація не лише мінімізує значення традиційних регіональних конкурентних переваг, але й нівелює роль відстані як захисного бар'єру у конкурентних процесах. Розвиток інформаційно-комунікаційних систем, мережевих фірм, електронної комерції зняли «захист відстанню» від конкуренції та привели до виникнення принципово нових видів конкурентної боротьби за територію. Якщо раніше захоплення земель відбувалось в ході загарбницьких війн, то в сучасному світі воно набуває нової форми – економічної експансії. Чітко простежується тенденція стратифікації територій на регіони, що є управлінськими центрами, та регіони, що є виробничими базами. Так, в регіонах з інтелектуальною спеціалізацією концентруються центри прийняття рішень потужних транснаціональних та глобальних компаній, які й залучають до виробничого процесу інші ресурсномісткі регіони. Як правило, прибутки, отримані в регіонах зі спе-

ціалізацією більш низького типу, перетікають до регіонів зосередження штаб-квартир ТНК. Також формою використання ресурсів інших регіонів є залучення високоосвічених працівників. Причому сучасний рівень розвитку інформаційних технологій дає змогу виконувати замовлення іноземних працедавців, не змінюючи місця проживання [14].

Наслідком ліквідації захисної функції бар'єра відстані виступає також підвищення рівня відкритості регіональної економіки. Тобто економічні позиції навіть відносно закритих територій залежать від ситуації в інших країнах та регіонах (взаємозалежність трендів технологічного та інноваційного розвитку, фінансових ринків тощо).

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового ринку послуг. Також характерним є інтенсивний розвиток нових інформаційних технологій, електронної торгівлі у сфері послуг. Такі процеси створюють загрози галузям країн із більш низькою конкурентоспроможністю національних підприємств, несформованістю ринкових механізмів та недосконалою державною політикою.

Деякі вчені, наприклад І. Смаль, зазначають, що глобалізація сфери туристичних послуг може нести із собою і негативні моменти, які прямо й опосередковано впливають на розвиток індустрії туризму. Йдеться про екологічні проблеми, спалахи захворювань і епідемії у різних куточках світу та загрозу терористичних актів. Більшість із перерахованих проблем має регіональний характер, але глобалізація «примушує» реагувати на них всю світову індустрію туризму [15].

Взаємопов'язаність екології та туризму є одним із визначальних моментів глобального розвитку туристичної індустрії і власне глобалізації та регіоналізації. З одного боку, транснаціональні корпорації освоюють країни із сприятливою екологічною ситуацією і унікальними природними ресурсами, залучаючи їх до туристичного використання. Це часто призводить до деградації вразливих екосистем і необхідності впроваджувати заходи щодо їх охорони і розвивати альтернативні види туризму, розвиток яких базується на принципах сталості. З іншого боку, численні техногенні аварії і катастрофи в районах традиційного відпочинку, інтегрованих у світову індустрію туризму, виводять їх із рангу популярних і створюють низку проблем на шляху розвитку.

На сучасному етапі еволюції глобальної економічної системи окремі туристичні регіони набули статусу її повноправних суб'єктів. Так, згідно з теорією систем, всі протиріччя розвитку глобального господарства виявляються й на регіональному рівні. Зокрема, можна виділити три суперечливі тенденції розвитку світової економіки, що мають найбільший вплив на регіональний розвиток ринку туристичних послуг: єдність та боротьба глобального та локального, уніфікація та диференціація, розповсюдження та концентрація.

Взаємопереплетіння глобального та локального може бути охарактеризовано новим терміном «глокальність», тобто поєднанням глобальних і локальних інтересів та орієнтацій. Глобалізація актуалізує для туристичних регіонів та локальних утворень необхідність визначення та розвитку стійких конкурентних переваг як критерію їх життєздатності в умовах глобальної конкуренції. Перетворюючи традиційні локальні рекреаційні ресурси на глобальні (тобто загальнодоступні), глобалізація обумовлює постановку проблеми конкурентоспроможності туристичного регіону як його здатності відповідати на виклики глобального середовища шляхом створення та захисту унікальних (як таких, що неможливо відтворити або скопіювати в інших місцях) локальних конкурентних переваг.

Географічний простір виступає суттєвим чинником створення регіональних конкурентних переваг, але в новій якості – фактором формування регіонального середовища поширення туристичного обміну. Глобалізація залучає регіони до міжнародних економічних відносин, але водночас вимагає необхідності захисту унікальних регіональних конкурентних переваг як фактору підвищення міжнародної конкурентоспроможності певної території в умовах глобальної конкуренції.

Глобалізація робить залежним процес виробництва товарів та послуг в різних країнах від розвитку світового господарства, впливає на структуру виробництва всередині країни та на особливості формування платіжного балансу. Такий вплив приводить до підвищення рівня відкритості національних економік, який визначають як рівень включення країни в світову торгівлю туристичними послугами та міжнародний поділ праці.

Висновки. Таким чином, процес формування і розвитку світового ринку послуг на сучасному етапі характеризується глобалізацією, взаємодією глобальних та локальних процесів сучасного етапу еволюції світового господарства. Наявність досить різних підходів до трактування глобалізації пояснює актуальність глобальних процесів та їх вплив на розвиток міжнародних економічних відносин між країнами та регіонами. З розвитком міждержавних контактів сфера послуг вийшла за рамки окремих країн і перетворилася на одну із найважливіших сторін світогосподарських зв'язків.

Результатом глобалізаційних процесів на світовому ринку туристичних послуг є зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та підприємств туристичної сфери різних країн, а також загострення конкурентної боротьби між країнами за розподіл туристичних потоків. Саме тому подальшого вивчення потребує світовий ринок послуг як фактору формування глобально-конкурентних переваг економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радионова С. Оценка инвестиционных ресурсов предприятий (инновационный аспект) / С. Радионова, Н. Радионов. – СПб.: Альфа, 2001. – 208 с.
2. Особливості і проблеми розвитку міжнародного туризму у контексті глобалізаційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/smal2.htm.
3. Гукасьян Г. Экономическая теория: проблемы «новой экономики» / Г. Гукасьян. – СПб, 2003. – 192 с.
4. Клайн Л. Глобализация: вызов национальным экономикам / Л. Клайн // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 6. – С. 44–49.
5. Делягин М. Мы можем не только выжить, но и извлечь из процесса стратегическую выгоду / М. Делягин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://2002.novayagazeta.ru.
6. Пересада А. Управління інвестиційним процесом / А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
7. Глобалізація та Євросоюз: чотири погляди з України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=1030.
8. Макушкин А. Фінансова глобалізація / А. Макушкин // Вільна думка XXI століття. – 2003. – № 10. – С. 30–43.
9. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002–. – Т. 1. – 1150 с.
10. Крапивний І. Глобалізація: сутність, чинники та етапи розвитку / І. Крапивний // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2008. – № 1. – С. 129–130.
11. Кувалдин В. Глобализация и рождение мегаобщества / В. Кувалдин // Практична філософія. – 2001. – № 2. – С. 3–23.
12. Міжнародні стратегії економічного розвитку: [підручник] / [Ю. Макогон, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов та ін.]. – К.: Освіта України, 2009. – 420 с.
13. Maskell P. Building a Cross-Border Learning Region / P. Maskell, G. Tornqist [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cbspress.dk.
14. Брикова І. Репозиціонування національних регіонів в системі глобальних конкурентних відносин / І. Брикова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kneu.kiev.ua/data/upload/publication/main/ua/124/nac_regioni.doc.
15. Смаль І. Глобальний і регіональний вектори розвитку туризму / І. Смаль // Географія в інформаційному суспільстві: зб. наук. праць. – Т.4. – К.: ВГЛ Обрії, 2008. – С. 139–141.

УДК 339.92:327.8

Дерід І.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу
та економічної теорії
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Коротков Є.М.
студент
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Гаутам Д.К.
студент
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ПОЛІТИЧНИМИ РИЗИКАМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

POLITICAL RISKS MANAGEMENT IN THE INTERNATIONAL BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність та основні види політичних ризиків. Надано огляд країн із найвищими політичними ризиками. Доведено, що управління політичними ризиками є складним процесом, який неможливо реалізувати виключно на корпоративному рівні. Увагу приділено стратегіям реагування на політичні ризики. Доведено, що більшість цих стратегій передбачає взаємодію корпоративного, національного та міжнародного рівнів управління політичними ризиками.

Ключові слова: ризик, політичний ризик, управління ризиком, стратегія реагування на ризик, міжнародний бізнес, страхування, гарантії, міжнародні організації, міжнародні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы сущность и основные виды политических рисков. Дан обзор стран с самыми высокими политическими рисками. Доказано, что управление политическими рисками является сложным процессом, который невозможно реализовать исключительно на корпоративном уровне. Внимание уделено стратегиям реагирования на политические риски. Доказано, что большинство этих стратегий предусматривает взаимодействие корпоративного, национального и международного уровней управления рисками.

Ключевые слова: риск, политический риск, управление риском, стратегия реагирования на риск, международный бизнес, страхование, гарантии, международные организации, международные инвестиции.

ANNOTATION

The article analyzes the essence and main types of political risks. The review of the countries with the highest political risks is given. It has been proven that political risk management is a complex process that cannot be implemented solely at the corporate level. Attention is given to strategies for responding to political risks. It is proved that most of these strategies involve interaction of corporate, national and international levels of risk management.

Keywords: risk, political risk, risk management, risk response strategy, international business, insurance, guarantees, international organizations, international investments.

Постановка проблеми. Політичні ризики є суттєвим аспектом ведення бізнесу, особливо міжнародного. Тому важливим є вивчення сутності та видів політичних ризиків, способів їх виявлення, аналізу та оцінки, а також стратегій управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі політичного ризику на нинішньому етапі приділяється досить багато уваги дослідниками та представниками бізнесу. Так було не завжди. Історія розвитку методів оцінки політичних ризиків добре розкрита Н. Григор'євою та О. Колобовим [1]. До 60-х років XX століття політичні ризики особливо не досліджували. Потім дослідженнями займалися підрозділи транснаціональних корпорацій із використанням сторонніх експертів і політичної еліти та бізнес-еліти аналізованих країн. Пізніше почали створюватись незалежні агентства, що займаються аналізом політичних ризиків, а результати досліджень яких ефективно можуть використовуватись для роботи внутрішніх підрозділів компаній із оцінки ризиків. Розвиток методів оцінки політичних ризиків та основні стратегії реагування на них розглянуті А. Бордовських [2]. Значення аналізу політичних ризиків для фірм розглянуте такими дослідниками зі США, як В. Хеніш та Б. Зелнер [3]. Часто дослідники аналізують політичний ризик як складову ризику країни [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ознайомлення із науковим доробком стосовно способів управління політичними ризиками дає змогу зазначити, що таким ризиком неможливо повністю управляти на рівні компанії. Реалізація більшості стратегій управління ризиками в аспекті політичного ризику вимагає активної позиції не тільки компанії, але й міжнародних організацій, а також керівництва країн, як тих, що відзначаються політичною ризикованістю, так і тих, які бажають здійснювати іноземні інвестиції. Виходячи з цього, в основу нашого дослідження ми поклали спробу аналізу різних рівнів управління політичними ризиками.

Мета статті полягає у системному аналізі усіх рівнів управління політичними ризиками, а саме мікроекономічного, національного, міжнародного.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з більшістю визначень політичний ризик виявляється у формі несподіваної, обумовленої політичними міркуваннями і подіями зміни умов господарської діяльності, що створює несприятливий для підприємця фон, а тим самим здатна привести до підвищених витрат ресурсів і втрати прибутку [5]. Однак існує й інше тлумачення політичного ризику, згідно з яким політичний ризик може привести не тільки до ймовірних втрат, але й до зисків. Політичний ризик визначають як один із видів ризику, з яким зустрічаються інвестори, корпорації тощо, який є результатом прийняття політичних рішень, подій або умов та істотно впливає на прибутковість бізнесу або очікувану величину результату діяльності актора в економічній сфері [6]. Внаслідок сприятливих політичних змін прибутковість бізнесу може збільшитись, однак дослідників та бізнесменів більше турбують саме шкідливі для бізнесу політичні події.

Політичний ризик існує як для національних компаній, так і для іноземних. Однак саме для міжнародного бізнесу політичний ризик є найсуттєвішим, оскільки, на відміну від національних компаній, іноземні компанії усвідомлено обирають собі країну-реципієнта чи країну-партнера серед інших країн, а отже, мають спиратися на аналіз політичного ризику в цій країні.

Політичний ризик є досить неоднозначним явищем. Навіть масштабна драматична подія для певної держави може практично не вплинути на філіал ТНК, розміщений в цій державі, натомість тонкі зміни в національній політиці можуть істотно вплинути на вигоди ТНК [7].

Основною класифікацією політичного ризику є його поділ на легально-урядовий (його джерело – поточний політичний процес, що включає планові вибори та зміну уряду, нові політичні рішення, зміни в законодавстві) та екстралегальний (джерело ризику знаходиться поза наявних легітимних структур держави: тероризм, опозиція, революція, саботаж, загострення національних конфліктів, санкції з боку інших держав) [8, с. 124, 127, 131].

Політичний ризик почав досліджуватися на початку 1960-х років у зв'язку з переворотом на Кубі, який привів до приходу до влади Фіделя Кастро. Ця подія спричинила великі економічні збитки іноземних корпорацій. На Кубі було націоналізовано 90% приватних компаній (зокрема, іноземних), виплатити компенсації чи утриматись від конфіскації власності американських громадян уряд Куби відмовився. Як зазначає А. Бордовських, під іноземним бізнесом в 60-і роки XX століття малася на увазі інвестиційна та торговельна діяльність корпорацій з Північної Америки і Західної Європи, а під «країнами-реципієнтами» – колишні колонії. У зв'язку з цим вся теорія і практика досліджень політичного ризику розвивалися виключно в інтересах індустріальних країн, завданням яких було відновлення національних економік після Другої світової війни. Основними індикаторами політичного ризику були визначені стабільність політичної влади, ступінь демократизації суспільства, а також рівень соціальних і політичних заворушень [2, с. 115]. Ці індикатори і нині продовжують бути основними під час аналізу політичної стабільності країни. На перших етапах становлення методології дослідження політичних ризиків домінуючим був якісний аналіз із використанням методів «старих знайомств» та «великих турів». Аналіз країн на наявність політичних ризиків не був системним, проводився лише тоді, коли планувалися нові іноземні інвестиції. Нині для аналізу політичного ризиків використовується комплексний кількісно-якісний підхід, який полягає у зборі інформації, її обробці, ранжуванні країн світу за ступенем інвестиційної привабливості з точки зору політичної стабільності [1, с. 216]. Більшість методологій присвоєння рангу країні з точки зору інвестиційної привабливості полягає у визначенні критеріїв, за якими аналізується країна, присвоєнні кожному з критеріїв певної ваги (важливість, а отже, і вага (у відсотках або у долях) кожного критерію залежить від задачі аналізу, від проекту, під який проводиться аналіз), а також в оцінці експертами рівня кожного критерію по кожній із країн за визначеною шкалою (стабільність, відсутність загроз за певним критерієм оцінюються найвищим балом; нестабільність, загрози – найнижчим). Підсумковий показник (індекс) є сумою оцінок кожного критерію, помножених на вагу критерію. Отримані показники за країнами ранжуються, визначається рейтинг країн. Так, наприклад, міжнародна страхова компанія «Aon», яка щорічно розробляє карти політичного ризику, використовує такі критерії для визначення індексу політичної стабільності: конвертація валюти, закони та ефективність влади, політичне втручання (експропріація, націоналізація), політичне насильство (можливість війн, страйків, повстань, тероризму), одностороння відмова від виплат за фінансовими зобов'язаннями, розрив ланцюга постачання (проблеми у русі товарів та послуг між країнами), ризик ведення бізнесу (складнощі в реєстрації бізнесу в певній країні, проблеми із приміщеннями, отриманням позик, пересуванням товарів через кордон), вразливість банківського сектору (знаходження банківського сектору у кризі, недостатня капіталізація тощо), ризик фіскальних стимулів (ризик нездатності уряду здійснювати ефективне управляння шляхом використання фіскальних інструментів) [9, с. 19]. Інші компанії та організації, що займаються визначенням рівнів політичного ризику, можуть використовувати власні критерії для аналізу. При цьому більшість аналітиків ризиків у країнах розробляє загальні карти ризику, де політичний ризик є лише однією із складових. Так, страхова група

«Euler Hermes Group» визначає індекс ризикованості країни на основі макроекономічного рейтингу, рейтингу політичного ризику, рейтингу структури бізнес-середовища, індикатору фінансових потоків та індикатору циклічних ризиків [10]. Міжнародна страхова компанія «MARSH» також розраховує індекс країни за ступенем ризику, базуючись на аналізі трьох видів ризику, а саме політичного, економічного, операційного [11].

Аналізуючи карти політичних ризиків за 2016 рік, на превеликий жаль, слід відзначити, що Україна в усіх із них потрапила до країн із високим ризиком, особливо у політичній складовій. Так, згідно з картою ризиків компанії «Aon» Україна в 2016 році взагалі потрапила до категорії країн із найвищим ступенем політичного ризику і знаходиться поруч із такими країнами, як Лівія, Судан, Чад, Сирія, Ірак, Корейська НДР, Алжир, Малі, Нігер, Нігерія, Єгипет, Мадагаскар, Пакистан, Іран, та рядом інших держав, що були оцінені як країни із високим політичним ризиком. Казахстан, Росія, Монголія та ряд інших країн було оцінено як країни із середньо-високим рівнем політичного ризику [9]. Якщо спиратись на рейтинг «Euler Hermes Group», то слід сказати, що Україна також потрапила до країн із високим рівнем ризику. Однак, оскільки в цьому рейтингу оцінюється не тільки політичний ризик, поруч з Україною до країн з високим рівнем ризику потрапили і багато інших країн, такі як Росія, Казахстан, Монголія, Білорусь, Молдова, Узбекистан, Туркменістан, Пакистан, Афганістан, Сирія, Ірак, Іран, Єгипет, Лівія, Судан, Чад, Нігер, Малі, Гана, Мавританія, Центральноафриканська республіка, Демократична Республіка Конго, Ємен, Сомалі, Непал, М'янма, Лаос, Корейська НДР, Папуа Нова Гвінея, Куба, Венесуела, Еквадор, Болівія, Аргентина [12].

Звісно, найбільш руйнівними за своїми наслідками є політичні ризики у вигляді націоналізації та екстралегальні політичні ризики, тобто війни, повстання, тероризм. Однак опитування фірм із 74 країн світу, проведене дослідниками ще наприкінці 90-х років, засвідчило, що підприємці називають найсуттєвішою перепоною для ведення бізнесу податки, другою перепоною є ризик корупції, на третьому місці знаходиться законодавча нестабільність [3, с. 452].

Індекс сприйняття корупції за 2016 рік зазначає, що найнижчий ризик корупції спостерігався в Данії та Новій Зеландії (1 місце за рейтингом, практично повна відсутність корупції), на останньому місці в рейтингу, що вказує на надзвичайно високий рівень корупції, знаходиться Сомалі. Україна знаходиться на 131 місці разом із Російською Федерацією, Непалом, Казахстаном та Іраном. Для порівняння, наш сусід Польща знаходиться на 29 місці [13].

При цьому країни із низьким рівнем корупції та сталим законодавством, низьким політичним ризиком далеко не завжди цікавлять іноземних інвесторів через високі податки та відсутність дешевої робочої сили. Так, Данія, що за рейтингом 2016 року відзначається найнижчим ступенем корупції (1 місце в рейтингу), на 2015 рік мала чистий притік іноземних інвестицій у розмірі 1 671 млн. дол. США, Україна (131 місце в рейтингу сприйняття корупції) – 3 050 млн. дол. США, В'єтнам (119 місце в рейтингу сприйняття корупції) – 11 800 млн. дол. США [13; 14]. Таким чином, можна дійти висновку, що високі рівні деяких політичних ризиків, таких як недосконале законодавство, високий ступінь корупції, не зупиняють іноземних інвесторів, якщо в країні-реципієнті є інші «економічні бонуси», такі як корисні копалини, дешева робоча сила. Такими політичними ризиками можна управляти, використовуючи таку стратегію реагування як збереження ризику, закладаючи на ризик певні кошти (самострахування). При цьому політичні ризики, що пов'язані з війнами та тероризмом, дійсно призводять до значних скорочень інвестицій, особливо іноземних. На корпоративному рівні знизити політичний ризик майже неможливо, його можна уникнути (не взаємодіяти з ризиковими країнами) або прийняти (самострахування), у деяких випадках можна передати (страхуванням політичних ризиків приватні страхові компанії зазвичай не займаються). Дещо знизити політичні ризики компанія може шляхом диверсифікації, тобто розташовуючи в регіонах із високим політичним ризиком, але дешевою робочою силою чи природними ресурсами лише частину виробництва. Більшою мірою зниження політичних ризиків здійснюється або міжнародними організаціями (НАТО, ОБСЄ тощо), або власне урядами країн із ризиками. Уряди деяких держав із значними політичними ризиками активно намагаються знизити їх. Наприклад, Ірак на 2016 рік, згідно з картою політичних ризиків, відноситься до країн із найвищим ступенем політичного ризику. Водночас країна є потужним джерелом нафти. Влада прийняла ряд законів, націлених на зниження політичних ризиків, та створила ряд організацій з метою залучення іноземних інвестицій. Зокрема, було створено Національну інвестиційну комісію, в 2003 році було прийнято Закон про іноземні інвестиції (періодично в нього вносяться правки). Зазначений Закон гарантує можливість вивозу капіталу, який інвестор вклав в Ірак, а також прибутку у конвертованій валюті. Інвесторам сприяють у в'їзді та виїзді з Іраку. Гарантують не конфіскацію та не націоналізацію інвестиційного проекту. Робітникам інвестиційних проектів, що не є громадянами Іраку, дозволяють переводити заробітну плату за кордон. Проект з іноземними інвестиціями звільняється від сплати податків та мит на 10 років (можливе продовження до 15 років) Дозволяється страхування інвестиційного проекту в будь-якій страховій компанії Іраку чи світу [15, с. 69]. Проаналі-

зувавши зазначені спроби уряду Іраку знизити політичні ризики, можна дійти висновку, що основне, власне, чого уряд країни не може вирішити в аспекті політичного ризику, – це можливість екстралегального політичного ризику, у разі реалізації якого (наприклад, за зміни влади шляхом повстання) закони і гарантії попереднього уряду цілком можуть втратити силу. При цьому міжнародні агентства із аналізу ризиків країн і зазначають як основний політичний ризик в Іраку «крихкість» внутрішньої політики через етнічну неоднорідність, слабкі інститути влади та недосвідченість владників в управлінні та невизначеність щодо національної цілісності [16].

Що стосується можливості страхування політичних ризиків, то із цим виникають значні проблеми. Політичні ризики погано прогнозуються, а настання таких із них, як зміна політичного режиму, націоналізація, проблеми в конвертованості валюти, призводить до катастрофічних збитків для всіх інвестиційних проектів на території держави. У традиційному договорі страхування приватної компанії перелік політичних ризиків, як правило, відноситься до «форс-мажорного застереження», згідно з яким нанесення шкоди майновим інтересам страхувальника за умови настання перерахованих форс-мажорних обставин не тягне за собою виникнення обов'язку страховика компенсувати завдані збитки. До таких ризиків відносять конфіскацію, націоналізацію або експропріацію власності інвестора; військові дії, громадянські заворушення і соціальні заворушення, що спричинили заподіяння шкоди майновим інтересам інвестора; введення законодавчих заходів, що обмежують конвертованість національної валюти, режиму вивезення капіталу та прибутку. Саме тому страхування майнових інтересів інвестора від політичних ризиків може здійснюватися спеціалізованими національними, як правило, державними агентствами, міжнародними організаціями або одиничними приватними страховими компаніями [17]. Таким чином, стратегія реагування на ризик у вигляді його передачі шляхом страхування, що традиційно застосовується на корпоративному рівні, в контексті політичного ризику переходить на національний або навіть міжнародний рівень.

Одним із прикладів державних агентств, що займаються страхуванням політичних ризиків, є Корпорація закордонних приватних інвестицій (The Overseas Private Investment Corporation, OPIC) – це агентство при уряді США, яке допомагає американським компаніям інвестувати в ринки, що розвиваються. OPIC, заснована в 1971 р., надає компаніям інструменти для управління ризиками, пов'язаними з прямими іноземними інвестиціями. OPIC виконує свою місію, надаючи американським підприємствам, що виходять на закордонні ринки, фінансування, а також страхуючи їх від політичних ризиків [18]. Термін, на який може бути укладений договір страхування, не перевищує 20 років. Страхова сума становить не більше 90% загального обсягу інвестицій. Страхові премії (плата на рік) становлять від 0,3% страхової суми за страхування від неконвертованості валюти до 0,6% за страхування на випадок експропріації інвестицій [17].

Інше агентство, що займається гарантіями іноземних інвестицій, – це Міжнародне агентство по гарантіях інвестицій (MIGA *Multilateral Investment Guarantee Agency*), засноване з ініціативи Світового банку. Місія агентства полягає в тому, щоб сприяти залученню прямих іноземних інвестицій в країни, що розвиваються, підтримувати їх економічне зростання, знижувати в них рівень бідності та поліпшувати умови життя людей. В процесі виконання своєї місії MIGA здійснює страхування приватних інвестицій від політичних ризиків. З моменту свого заснування в 1988 році агентство виплатило більше 28 млрд. страхових сум за політичними ризиками [19]. За 2016 рік було видано гарантій на суму 4,3 млрд. дол. США [20]. Агентство приймає на страхування тільки нові інвестиційні проекти. Страхове покриття не перевищує 90% вартості проекту. Стандартний термін страхування становить 15–20 років. За настання страхового випадку до MIGA переходять всі права і вимоги приватного інвестора до держави-реципієнта інвестицій. Неодмінною умовою укладення договору страхування є членство в MIGA як країни інвестора, так і країни-реципієнта [17]. На 2016 рік членами MIGA були 181 країна (156 країн, що розвиваються (зокрема, Україна), та 25 розвинених країн) [19].

Висновки. Управління політичним ризиком є складним та комплексним процесом, який неможливо реалізувати виключно на корпоративному рівні. Вже сам процес аналізу та оцінки політичних ризиків виходить за межі управлінської структури компанії, якій на допомогу приходять не тільки сторонні експерти, але й національні та міжнародні агентства, що займаються визначенням, аналізом, оцінкою політичних ризиків у світі. Етап реагування на політичний ризик також передбачає взаємодію механізмів різних рівнів. На корпоративному рівні компанія, що займається міжнародним бізнесом, може застосувати стратегію уникнення ризику (спираючись на аналіз та експертні оцінки, не взаємодіяти із надмірно ризикованою країною), а також стратегію прийняття ризику, вдавшись до самострахування. Частково на корпоративному рівні може бути застосована стратегія зниження політичного ризику через диверсифікацію своєї бізнес-активності у різних регіонах світу. Основні ж зусилля зі зниження політичного ризику мають надходити від уряду країни, що прагне залучити іноземні інвестиції, та від міжнародних організацій, які мають сприяти політичній стабільності у світі та розвитку усіх країн, з метою підвищення якості життя насе-

лення світу. Стратегія передачі політичного ризику шляхом страхування та гарантування передбачає створення при урядах держав-донорів міжнародних інвестицій, а також при міжнародних організаціях специфічних агентств зі страхування іноземних інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григорьева Н. Методы и опыт оценки политического риска / Н. Григорьева, О. Колобов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачесвского. – 2007. – № 6. – С. 214–220.
2. Бордовских А.Н. Политические риски иностранных инвестиций: проблемы иностранных ТНК / А. Бордовских // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2009. – Вып. 2. – С. 115–127.
3. Henisz W.J. The strategic organization of political risks and opportunities / W.J. Henisz, B.A. Zelner // Strategic organization. – Vol. 1 (4). – P. 451–460. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.721.8521&rep=rep1&type=pdf.
4. Damodaran A. Country Risk: Determinants, Measures and Implications / A. Damodaranю – The 2015 Edition. – New York University: Stern School of Business, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2630871.
5. Менеджмент организаций / [Л. Киржнер, Л. Киенко, Т. Лепенко, А. Тимонин]. – М., 2009. – 688 с.
6. Political risk [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.m.wikipedia.org/wiki/Political_risk.
7. Wagner D. Defining «Political Risk» / D. Wagner [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.irmi.com/articles/expert-commentary/defining-political-risk.
8. Быченков В. Политический риск: проблемы дефиниции и классификации / В. Быченков // Общественные науки и современность. – 2008. – № 3. – С. 123–133.
9. 2016 Political Risk Map / Aon [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aon.com/chile/attachments/RiskMap2016.pdf.
10. Our methodologies / Euler Hermes Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eulerhermes.com/economic-research/our-methodologies/Pages/methodologies.aspx.
11. Geopolitical Threats for the Year Ahead: Marsh's Political Risk Map 2016 / MARSH, January 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dn.pt/DNMultimedia/DOCS+PDFS/Political%20Risk%20Map%2001-2016.pdf.
12. Country risk map / Euler Hermes Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eulerhermes.com/economic-research/country-risks/Pages/country-reports-risk-map.aspx#country-reports.
13. Corruption Perceptions Index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016
14. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US$) / The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD.
15. Аль-Нуайми Хальдун Ибрахим. Сравнительный анализ привлечения иностранных инвестиций в экономику республики Ирак и республики Беларусь / Аль-Нуайми Хальдун Ибрахим // Наука и техника. – 2013. – № 2. – С. 67–71.
16. Country Risk Analysis Iraq / Euler Hermes Economic Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eulerhermes.com/mediacenter/Lists/mediacenter-documents/Country-Report-Iraq.pdf.
17. Скамай Л. Страховое дело: [учеб. пособие] / Л. Скамай, Т. Мазурина. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 256 с.
18. OPIC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.opic. gov.
19. Multilateral Investment Guarantee Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.miga.org/who-we-are.
20. Годовой отчёт MIGA 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.miga.org/Documents/MIGA_AR16_Russian.pdf.

УДК 339.9

Дзигаленко І.С.
студентка
Національного авіаційного університету

Набок І.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та бізнесу
Національного авіаційного університету

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

CONDITIONS AND TRENDS OF WORLD MODERN ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються основні тенденції розвитку сучасної світової економіки. Проведено аналіз перспектив розвитку світового господарства. Зроблено аналітичний прогноз щодо об'ємів світового виробництва. Визначено основні напрями руху векторів національних економік. Досліджено фактори, які впливають на функціонування світового ринку.

Ключові слова: світова економіка, інтеграція, глобалізація, економічна активність, темпи зростання, світове господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются основные тенденции развития современной мировой экономики. Проведен анализ перспектив развития мирового хозяйства. Сделан аналитический прогноз относительно объемов мирового производства. Определены основные направления движения векторов национальных экономик. Исследованы факторы, которые влияют на функционирование мирового рынка.

Ключевые слова: мировая экономика, интеграция, глобализация, экономическая активность, темпы роста, мировое хозяйство.

ANNOTATION

The article reveals the main trends of the world economy. It analyzes the prospects of development of the world economy. The basic directions of vectors motion of national economies highlighted in the article. Factors that contribute to the factors that affect the functioning of the global market are explored in the article.

Keywords: world economy, integration, globalization, economic activity, growth, global economy.

Постановка проблеми. Прогноз розвитку світової економіки на найближчий час, а точніше на 2017–2018 роки, цікавить сьогодні багатьох, як великих інвесторів, так і пересічних громадян. Адже в сфері сучасної світової економіки протікають найсуперечливіші і дуже складні суспільні процеси. Найшвидшими темпами посилюється взаємозалежність і взаємодія між окремими державами. Сьогодні світова економіка є національно-світовою, тому що економіки окремих держав стали настільки взаємозалежними, що ізольоване одне від одного їх відтворення є неможливим. Тому питання про те, що буде зі світовою економікою найближчим часом, є дуже гострим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед провідних вітчизняних науковців, які досліджують проблеми світової економіки, слід виділити Д.О. Труфанова, І.Е Жадан, А.С. Бондарюк, Ю.В. Лудінова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на потужний науковий доробок, питання тенденцій світової економіки в системі сучасних міжнародних економічних відносин досі залишаються актуальними. Водночас потребують вивчення процеси прогнозування міжнародної економіки з урахуванням особливостей, передумов та факторів зовнішньої та внутрішньої політики кожної окремої країни.

Мета статті полягає в аналізі загальносвітових тенденцій та особливостей міжнародної економіки для розроблення ефективних механізмів та інструментів її регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економіка – це єдиний світовий організм, що включає в себе економічну обстановку в кожній країні. Вона виникла на основі міжнародного поділу праці і привела за собою створення кооперативів. Характерними елементами сучасного світового співтовариства називають розширений формат і достатній ступінь відкритості для інших країн, рух до глобального економічного взаємозв'язку, що виявляється через економічну інтеграцію, яка є передумовою більш тісного взаємного співробітництва та взаємозв'язку між країнами світу, основою для формування глобального світового господарства.

У 2015 році світова економічна активність залишалася зниженою. Зростання в країнах з ринком, що формується, знижувалося, тоді як в країнах з розвиненою економікою тривало невелике відновлювальне зростання. Причинами цього були падіння цін на нафту і на промислові індекси, криза національної економіки, ослаблення валют та інші чинники [4, с. 2656]. В умовах глобалізації світове господарство стає єдиною інтегрованою соціально-економічною системою, в якій спостерігається ряд суперечливих тенденцій.

По-перше, це тенденція до економічної інтеграції на мікро- і макрорівнях. Якщо визначати глобалізацію як процес, то можна характеризувати його як поступове екстенсивне й інтенсивне перетворення світових економічних систем в рамках світового господарства в новий стан, де взаємодіють переважно «глобальні гравці» на полях національних держав. Така трансформація вказує на феномен початку дифузії мікро- і макроекономічних систем.

Якщо визначати глобалізацію як взаємодію різних типів «глобальних гравців», зокрема ТНК, які традиційно належали до мікроекономічних систем на полях національних держав, тобто на полях макроекономічних систем, то можна сказати, що це вказує на істотний компонент такої дифузії [1, с. 2].

По-друге, сучасне світове співтовариство характеризується протилежною тенденцією до наростання відокремлення і протиріч між суб'єктами всесвітнього господарювання. Перехід відносин на новий рівень, розвиток міждержавних протиріч заперечуються розвитком інтеграційних процесів, які відтворюють ці протиріччя в новій якості. Ця тенденція виявляється в постійних соціально-економічних конфліктах між угрупованнями, що інтегруються, і наростанні суперечностей між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються всередині світового господарства.

По-третє, протиріччя між «Північчю» і «Півднем» виявляється в серйозних глобальних технологічних диспропорціях. «Північ», наслідуючи досягнення століть буржуазного розвитку і маючи обмежене, стійко відтворюване населення з глибокими традиціями життя в умовах ринку, створює і використовує високі технології, кваліфіковану робочу силу і можливості прориву в постіндустріальні сфери, поглинаючи при цьому велику частину (до 80%) природних ресурсів і вивозячи в третій світ «брудні» технології, що вимагають масового використання низькокваліфікованої робочої сили і виснажують довкілля. «Південь» поставляє розвиненим економікам природні ресурси, концентрує індустріальні і «брудні» індустріальні технології, стає обтяженим загрозливими екологічними, соціальними, демографічними проблемами [3].

По-четверте, сучасне світове господарство характеризується прискореним розвитком інституційного оформлення як інтеграційних тенденцій, так і тенденцій, пов'язаних з наростанням внутрішніх суперечностей у світовому співтоваристві. Ця інституціоналізація містить в собі внутрішнє протиріччя, що інтенсифікує бюрократизацію світогосподарських демократичних тенденцій, пов'язаних з появою альтернатив влади бюрократії, фінансової олігархії на світовому рівні.

По-п'яте, комплекс протиріч, пов'язаних з поширенням постіндустріальних, інформаційних технологій і комунікацій в усьому світі, зокрема протиріччя інтернаціоналізації та локалізації виробничих процесів, що знаходить дозвіл у формуванні відкритих глобальних технологічних систем [2, с. 126].

Стан світової економіки сьогодні знаходиться в небезпечній фазі. Фінансові потрясіння, що відбуваються в європейських країнах, частково вплинули на економіку країн, що розвиваються, а також торкнулися й інших держав, що володіють більш високими рівнями доходів і до недавнього часу залишалися непорушними.

Таке розростання кризових ситуацій вплинуло на підвищення в багатьох світових регіонах вартості запозичень, що призвело до різкого скорочення припливу капіталу в країни, що розвиваються, і падіння індексів на ринках фондів.

Темпи зростання економічного розвитку цілого ряду країн, таких як, зокрема, ПАР, Індія, Туреччина, Бразилія, Росія, значно знизилися, в результаті чого, навіть незважаючи на посилену економічну японську і американську активність, зростання світової торгівлі, а отже, і економіки різко сповільнилося.

Прогноз розвитку світової економіки на 2017рік, зроблений фахівцями «Morgan Stanley» вказує на те, що найближчим часом подібна ситуація тільки погіршуватиметься. У своїй доповіді вони відзначили зниження світового ВВП в наступному році з 3,9% до 3,4%. Але при цьому економіка Китаю, згідно з прогнозами «Morgan Stanley», має зрости майже на 7%.

Доцільно виділити ризики прогнозів:

– більш різке, ніж очікується, уповільнення зростання в процесі необхідного переходу Китаю до більш збалансованої моделі зростання з більш сильними міжнародними вторинними ефектами, що передаються через торгівлю, ціни на біржові товари і вплив на впевненість, а супутнім впливом на світові фінансові ринки і курси валют;

– негативний вплив на баланси підприємств і проблеми фінансування, пов'язані з потенційним подальшим укріпленням долара;

– раптове посилення глобального неприйняття ризику, незалежно від причин, в результаті чого відбуваються різке подальше зниження валютних курсів і можлива фінансова напруженість в уразливих країнах з ринком, що формується; в умовах підвищеного неприйняття ризику і волатильності ринку навіть специфічні шоки у відносно великих країнах з ринком, що формується, або країнах, що розвиваються, можуть викликати ланцюгову реакцію [5].

Європейський економічний спад, а також уповільнення розвитку економіки в країнах, що розвиваються, найближчим часом можуть один одного посилити, що стане причиною ще більш слабкого економічного показника і ускладнення умов щодо відновлення довірчих відносин учасників світового ринку [6].

Також аналітики відзначають, що середньострокові проблеми, що стосуються високого рівня заборгованості і при цьому повільних темпів розвитку економіки в інших державах, що мають високі рівні доходів, досі залишаються не вирішеними і можуть стати причиною виникнення факторів, які стануть поштовхом для раптових і дуже несприятливих економічних потрясінь, що може привести до чергової кризи.

Якщо говорити серйозно, то причиною цієї кризи може стати вичерпання можливостей наявної моделі зростання економіки через постійне зростання боргів. Нині державні борги багатьох великих постіндустріальних країн вже є відчутним тягарем, а це основний фактор

ризику загалом для всієї світової економіки. З цієї причини в цей раз основні неприємності можуть прийти саме з ринку боргів.

Економічна активність як у країнах з розвиненою економікою, так і в країнах з ринком, що формується, згідно з прогнозами, прискориться в 2017–2018 роках, світове зростання, як очікується, складе 3,4% і 3,6% відповідно.

Згідно з поточним прогнозом зростання в розвинених країнах складе 1,9% в 2017 році і 2,0% в 2018 році (табл. 1). Як зазначалося, цей прогноз пов'язаний з особливо високою невизначеністю через можливі зміни курсу політики США при приході до влади Д. Трампа. Оцінки для США характеризуються найвищим ступенем ймовірності серед широкого діапазону можливих сценаріїв. Припускається бюджетний стимул, який приведе до підвищення зростання ВВП до 2,3% в 2017 році і 2,5% в 2018 році. Прогнози зростання на 2017 рік також підвищені для Німеччини, Японії, Іспанії та Великої Британії переважно через кращі, ніж очікувалося, показники у другій половині 2016 року. Ці підвищення прогнозів перекрили зниження прогнозів для Італії та Кореї.

Водночас головним чинником, що пояснює поліпшення перспектив світової економіки в 2017–2018 роках, є прогнозоване підвищення зростання країн, що розвиваються. Цей прогноз відображає значною мірою поступову нормалізацію умов в ряді великих країн, що в даний час відчувають макроекономічні труднощі. Зростання країн з ринком, що форсується, згідно з поточними оцінками, склало 4,1% в 2016 році, очікується, що в 2017 році воно досягне 4,5%. Подальше прискорення зростання до 4,8% прогнозується на 2018 рік [7].

Зокрема, прогноз зростання на 2017 рік був підвищений для Китаю у зв'язку з очікуваннями подальших заходів підтримки. Однак триваюче використання Китаєм заходів стимулювання економіки за подальшого швидкого зростання кредиту і повільного прогресу у вирішенні проблеми боргу підприємств, особливо в посиленні бюджетних обмежень державних підприємств, підвищує ризик більш різкого уповільнення зростання або дестабілізує коригування. Ці ризики посилюються тиском, створюваним відтоком капіталу, особливо в менш стабільних зовнішніх умовах.

Прогнози для Нігерії також були підвищені переважно через збільшення видобутку нафти завдяки поліпшенню ситуації з безпекою.

Однак в ряді інших регіонів прогнози зростання на 2017 рік були знижені.

В Індії прогнози зростання на поточний (2016–2017) і наступний фінансовий роки були зменшені на один і 0,4 процентного пункту відповідно перш за все через тимчасовий негативний шок для споживання, викликаний браком готівки і порушеннями у сфері платежів у зв'язку з недавньою ініціативою щодо вилучення старих банкнот і обміну їх на нові.

В інших країнах Азії з ринком, що формується, оцінки зростання були також знижені, а саме в Індонезії це відбулося через більш низький, ніж очікувалося, рівень приватних інвестицій, а в Таїланді через уповільнення зростання споживання і туризму.

У Латинській Америці погіршення росту відображає істотною мірою менші очікування короткострокового підйому в Аргентині і Бразилії після нижчих порівняно з прогнозом показників зростання в другій половині 2016 року, посилення фінансових умов, посилення стримуючих чинників через пов'язаної зі США невизначеністю в Мексиці, а також триваюче погіршення ситуації у Венесуелі.

Таблиця 1

Прогноз перспектив розвитку світової економіки [9]

	Відсоткова зміна приросту			
	Оцінка		Прогноз	
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Світовий об'єм виробництва	3,2	3,1	3,4	3,6
Країни з розвиненою економікою	2,1	1,6	1,9	2,0
США	2,6	1,6	2,3	2,5
Німеччина	1,5	1,7	1,5	1,5
Франція	1,3	1,3	1,3	1,6
Японія	1,2	0,9	0,8	0,5
Об'єднане Королівство	2,2	2,0	1,5	1,4
Країни з ринком, що формується	4,1	4,1	4,5	4,8
Росія	-3,7	-0,6	1,1	1,2
Китай	6,9	6,7	6,5	6,0
Індія	7,6	6,6	7,2	7,7
Бразилія	-3,8	-3,5	0,2	1,5
Мексика	2,6	2,2	1,7	2,0
Саудівська Аравія	4,1	1,4	0,4	2,3
Південна Африка	1,3	0,3	0,8	1,6
Об'єм світової торгівлі (товари та послуги)	2,7	1,9	3,8	4,1

На Близькому Сході зростання в Саудівській Аравії, як очікується, в 2017 році буде нижче, ніж прогнозувалося раніше, оскільки видобуток нафти скорочується відповідно до недавньої угоди ОПЕК.

Після млявого приросту в 2016 році економічна активність в 2017 і 2018 роках, згідно з прогнозами, прискориться, особливо в країнах з ринком, що формується, і країнах, що розвиваються. Однак прогнози пов'язані з широким розкидом можливих результатів через невизначеність щодо курсу економічної політики майбутньої адміністрації США та її глобальних наслідків. Перспективи для країн з розвиненою економікою на 2017–2018 роки покращилися, що відображає дещо вищу активність у другій половині 2016 року, а також планований бюджетний стимул в Сполучених Штатах. Перспективи зростання незначно погіршилися для країн з ринком, що формується, і країн, що розвиваються, де фінансові умови загалом стали більш жорсткими. Найближчі перспективи зростання Китаю були переглянуті в бік поліпшення через очікувані заходи стимулювання економіки, але для ряду інших великих країн, особливо Індії, Бразилії і Мексики, прогнози були знижені [8].

Хоча вважається, що переважають ризики погіршення ситуації, ризики прискорення зростання в найближчий період також присутні. Більш конкретно, темпи світової активності можуть прискоритися більшою мірою, якщо в США або Китаї заходи стимулювання економіки виявляться більш масштабними, ніж очікується зараз. Помітні негативні ризики для активності включають можливий перехід до політики замкнутості і до протекціонізму, більш різке порівняно з очікуваним посилення глобальних фінансових умов, які можуть погіршити слабкість балансів підприємств в різних країнах зони євро і в ряді країн з ринком, що формується, а також зросли геополітична напруженість і більш серйозне уповільнення зростання в Китаї.

Висновки. Порівняно з 2016 роком в найближчі два роки спостерігатиметься підвищення активності світової економіки. Складно прогнозувати зміни в економіці США через непередбачуваність політики Д. Трампа. Позитивна динаміка спостерігатиметься в кранах з ринками, що формуються. Зниження темпів розвитку буде виявлене в таких країнах як Індія, Бразилія та Мексика. Світові фінансові перспективи, згідно з прогнозами, можуть бути затьмарені збільшенням вразливості економіки країн з ринком, що формується, успадкованими від кризи проблемами в країнах з розвиненою економікою і побоюваннями щодо низької ліквідності на ринках. Відзначаються висока частка позикових коштів у підприємствах і значні валютні ризики в країнах з ринком, що формується. Світова фінансова система, згідно з прогнозами, може бути піддана змінам внаслідок посилення фінансових умов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сучасні передумови розвитку світової економіки / [Д.В. Горнакова, С.Ю. Фокіна, Ю.Г. Юстіновіч] // Актуальні проблеми гуманітарних та природничих наук. – 2016. – № 1–3. – С. 1–5.
2. Жадан І.Е. Сучасний погляд економістів і політиків в умовах глобалізації / І.Е. Жадан // Концепт. – 2014. – Т. 26. – С. 126–130.
3. Корфина Ю.Д. Прогноз розвитку світової економіки на 2016–2017 роки / Ю.Д. Корфина. – С. 1–12.
4. Труфанова Д.О. Сучасний стан світової економіки і подальші перспективи її розвитку / Д.О. Труфанова // Концепт. – 2016. – Т. 11. – С. 2656–2660.
5. Раджабова З.К. Росія в системі міжнародних фінансових організацій / З.К. Раджабова, З.О. Раджабова // Актуальні питання сучасної економіки. – 2014. – № 1. – С. 86–93.
6. Шахбану Р.Б. Регіональний економічний ріст: аналіз чинників / Р.Б. Шахбану // Актуальні питання сучасної економіки. – 2013. – № 2. – С. 40–49.
7. Айгубов С.З. Перспективи соціально-економічного розвитку світу / С.З. Айгубов // Актуальні питання сучасної економіки. – 2013. – № 2. – С. 8–24.
8. Лудінова Ю.В. Основи малого бізнесу сучасної економіки Росії і зарубіжних країн / Ю.В. Лудінова, А.С. Бондарюк // Актуальні питання сучасної економіки. – 2014. – № 2. – С. 168–172.
9. World economic outlook (International Monetary Fund) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.com/research/gfci.html.

УДК 339.727.3:339.92

Запотічна Р.А.
аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН-РЕЦИПІЄНТІВ

THEORETICAL RESEARCH ON THE EFFECTS OF MULTINATIONAL BANKS'ACTIVITY ON THE HOST COUNTRIES ECONOMIES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасні наукові дослідження, присвячені питанню впливу діяльності транснаціональних банків (ТНБ) на економіку країн-реципієнтів. Здійснено теоретичний аналіз механізмів макроекономічного впливу ТНБ. Розглянуто позитивні та негативні аспекти, зумовлені діяльністю ТНБ. Досліджено фактори, що визначають характер впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів.

Ключові слова: транснаціональний банк, вітчизняний банк, ефект підтримки, ефект заміщення, кредитна експансія, фінансова криза.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные научные исследования, посвященные вопросу влияния деятельности транснациональных банков (ТНБ) на экономику стран-реципиентов. Осуществлен теоретический анализ механизмов макроэкономического влияния ТНБ. Рассмотрены положительные и отрицательные аспекты, обусловленные деятельностью ТНБ. Исследованы факторы, определяющие характер влияния ТНБ на экономику стран-реципиентов.

Ключевые слова: транснациональный банк, отечественный банк, эффект поддержки, эффект замещения, кредитная экспансия, финансовый кризис.

ANNOTATION

The analysis of the latest scientific researches on the impact of the multinational banks' (MNBs) activities on the economy of the host countries is provided in the articles. A theoretical analysis of the mechanisms of the macroeconomic impact of MNBs is carried out. Positive and negative aspects arising from the activities of MNBs are considered. The factors determining the nature of the impact of MNBs on the economy of the host countries are investigated.

Keywords: multinational banks, domestic banks, support effect, substitution effect, credit expansion, financial crisis.

Постановка проблеми. Питання про характер економічного впливу ТНБ залишається одним із найбільш дискусійних в економічній літературі. До світової фінансової кризи 2008–2009 рр. переважала думка про позитивний вплив ТНБ на економіку країн-реципієнтів. Проте після економічних потрясінь згаданих років почали висловлюватися побоювання, що коли ТНБ стикаються з дефіцитом капіталу або фінансування, вони обмежують свою діяльність на зовнішніх ринках і скорочують обсяги кредитування у країнах-реципієнтах, таким чином здійснюючи дестабілізуючий вплив на економіку цих країн. Найновіші наукові дослідження вказують на те, що характер впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів залежить від низки факторів, зокрема від макроекономічної ситуації в країні базування материнського банку та країні-реципієнта, характеристик самого ТНБ тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів присвячено праці іноземних науковців, зокрема: І. Ван Лелівельд, Л. Голдберг, А. Деміргюч-Кунта, Р. Де Гасса, М. Джіанетті, С. Классенса, І. Ковель-Мишиної, Д. Метісона, Ф. Мишкіна, С. Озилдирима, З. Ондера, С. Онджена, М. Перія, Дж. Пік, Е. Розенберг, Дж. Ролдоса, К. Увеллера, Г. Хейзинга, Н. Цитореллі та ін. Серед вітчизняних науковців, які досліджували роль ТНБ у країнах, що розвиваються, у тому числі й Україні, слід назвати роботи таких науковців, як: Н. Галайко, В. Геєць, В. Гірняк, О. Дзюблюк, І. Івасів, М. Козоріз, Р. Корнилюк, В. Кочетков, Є. Осадчий, Л. Романенко, О. Сніжко, О. Чигринець, М. Флейчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз досліджень і публікацій з указаної проблематики свідчить про відсутність спільної думки серед науковців про характер впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів, а також на недостатність теоретичних аргументів щодо характеристик такого впливу. Таким чином, існує необхідність чіткого розмежування позитивних та негативних аспектів, зумовлених діяльністю ТНБ, визначення факторів, від яких залежить особливість їхнього впливу на економіку країн-реципієнтів.

Мета статті полягає у визначенні та систематизації наслідків впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів та факторів, що їх визначають.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння ролі ТНБ для економік країн-реципієнтів стало важливим дискусійним питанням серед науковців у зв'язку з виникненням світової фінансової кризи. Важлива відмінність між нещодавньою фінансовою кризою та попередніми кризами полягає в тому, що криза 2008–2009 рр. виникла в країнах базування ТНБ, тоді як попередні – у країнах, що розвиваються, та найменш розвинутих країнах (країнах – реципієнтах ТНБ). Після економічних потрясінь згаданих років почали висловлюватися побоювання, що негативні наслідки від діяльності ТНБ для країн-реципієнтів переважають над позитивними. Як наслідок, відбулося переосмислення потенційних вигод і втрат від діяльності ТНБ. На основі аналізу останніх

наукових публікацій ми визначили та систематизували позитивні й негативні аспекти, зумовлені діяльністю ТНБ на ринку країн-реципієнтів (табл. 1).

Для визначення характеру впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів деякі науковці (Р. Корнилюк, І. Івасів, Дж. Стігліц, І. Ковель-Мішина) вважають за доцільне використання інституційного підходу, який дає змогу виділити наслідки експансії ТНБ для кожного суб'єкта національної економіки окремо. Як зауважує Р. Корнилюк, навіть для одного суб'єкта вплив ТНБ може мати неоднорідний характер. Наприклад, для органів державного управління прихід ТНБ, з одного боку, може вирішити проблему із залученням ПІІ, а з іншого – загострити проблему економічного суверенітету держави. Для вітчизняних банків загострення конкуренції з боку ТНБ може призвести до втрати частини клієнтської бази, погіршення результатів діяльності та фінансового стану. Проте за умови швидкої адаптації вітчизняних банків до нових умов бізнес-середовища вони зможуть наблизитися за показниками ефективності діяльності до рівня ТНБ [1, с. 85].

Рис. 1. Фактори, що визначають характер впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Позитивні та негативні аспекти, зумовлені діяльністю ТНБ на ринку країни-реципієнта

ПОЗИТИВНІ АСПЕКТИ	НЕГАТИВНІ АСПЕКТИ
збільшення обсягу кредитних ресурсів в економіці	можливість неконтрольованого відтоку капіталу з країни
покращення платоспроможності, підвищення ефективності та стабільності функціонування вітчизняної банківської системи	концентрація спекулятивного капіталу у вигляді коротко- і середньострокових валютних кредитів лише на кількох ринках
стимулювання розвитку банківського нагляду, вдосконалення правової бази, якою регламентується банківська діяльність, підвищення прозорості та пришвидшення здійснення внутрішніх реформ	зростання політичної та економічної залежності від ТНБ
запровадження банківських ноу-хау, особливо в галузі оцінки ризиків (методів кредитного скорингу), використання новітніх банківських технологій, сучасних автоматизованих систем	використання ТНБ методів кредитного скорингу може призвести до скорочення кредитування малих фірм, оскільки такий метод оцінки кредитного ризику, як правило, ґрунтується на «м'якій» інформації
посилення конкуренції, що сприяє формуванню конкурентоспроможної та фінансово-стійкої банківської системи	посилення конкуренції, що може призвести до витіснення вітчизняних банків із внутрішнього ринку
створення додаткових робочих місць, підвищення кваліфікації працівників	перехоплення найкращих місцевих клієнтів у вітчизняних банків
розширення спектра, підвищення якості та здешевлення банківських послуг	загострення проблеми зовнішньої заборгованості
послаблення та пришвидшення подолання наслідків внутрішніх та локальних фінансових криз	підвищення вразливості до глобальних фінансових криз

Джерело: складено автором

Результати найновіших наукових досліджень указують на те, що характер макроекономічного впливу кредитної ТНБ залежить від низки факторів, зокрема від економічної ситуації у країні базування та країні-реципієнті, рівнів їхнього економічного розвитку, від особливостей самого ТНБ, мотивів входження на ринок, від тривалості та масштабу діяльності ТНБ на ринку, а також від форми кредитів, які ТНБ надають своїм реципієнтам (рис. 1).

Розглянемо дослідження науковців, присвячених впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів, протягом різних фаз економічного циклу як періодів економічної стабільності, так і протягом кризових періодів. Відповідно до результатів дослідження З. Ондера та С. Оз'їлдіріма, ТНБ здійснювали стабілізуючий макроекономічний вплив у країнах Східної Європи як у періоди економічної стабілізації, так і протягом кризи 2008–2009 рр. [2].

І. Івасів, Р. Корнилюк шляхом порівняння ТНБ із вітчизняними банками зробили висновок, що ТНБ менш ефективні порівняно з вітчизняними банками в періоди економічного зростання, проте під час кризи вплив присутності ТНБ на ефективність банківської системи України був позитивним [1, с. 87].

М. Хатт, аналізуючи діяльність 200 банків у чотирьох країнах Південної Азії за період 2003–2009 рр., знаходить докази існування значних відмінностей між кредитними стратегіями вітчизняних банків і ТНБ у період економічної стабільності і кризовий період. У період стабільності темпи зростання кредитів вітчизняних банків значно вищі, ніж ТНБ. Протягом кризових періодів вплив ТНБ є нейтральним, тоді як вітчизняні банки здійснюють стабілізуючий вплив на економіку країн-реципієнтів [3, с. 11].

М. Арена, К. Рейнхарт та Ф. Васкес здійснюють порівняльний аналіз впливу вітчизняних та ТНБ на економіку країн Азії та Латинської Америки в періоди економічної стабілізації та кризи. Висновок їхнього дослідження полягає у тому, що ніяких системних відмінностей у темпах зростання кредитів та депозитів між ТНБ та вітчизняними банками не виникає незалежно від фази економічного циклу [4].

Результати дослідження Р. Де Гааса вказують на те, що обсяги кредитів вітчизняних банків і ТНБ зростають однаковими темпами в період економічної стабільності, проте у кризові періоди вітчизняні банки скорочують обсяги кредитів, а обсяги кредитів ТНБ залишаються незмінними [5].

Результати низки досліджень підтверджують, що характер впливу ТНБ на економіку країн-реципієнтів залежить від рівня розвитку цих країн. Загальний висновок більшості досліджень (Д. Боніна, І. Гасана, Р. Шанкара, С. Классенса, А. Деміргус-Кунта, Г. Хейзінга, А. Бергера), які порівнюють діяльність ТНБ та вітчизняних банків у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, полягає у тому, що ТНБ є більш ефективними з погляду витрат і прибутку, ніж вітчизняні банки у країнах, що розвиваються, та менш ефективними у розвинутих країнах. Таку особливість науковці пояснюють за допомогою двох альтернативних гіпотез. Відповідно до гіпотези місцевих переваг, запропонованої А. Бергером, вітчизняні банки загалом ефективніші, ніж ТНБ, оскільки мають деякі інформаційні та цінові переваги, наприклад наявність виняткових знань про внутрішній ринок та близькість до місцевого ринку. Крім того, вітчизняні банки здійснюють свою діяльність ефективніше, ніж ТНБ, через простішу структурну організацію і вищий ступінь відповідальності перед позичальниками в країні. Як альтернатива гіпотеза глобальних переваг передбачає, що місцеві переваги вітчизняних банків компенсуються глобальними перевагами ТНБ (вдосконалені методи управління ризиками, розширений асортимент продукції, більш диверсифіковані портфелі, наявність додаткових/дешевших джерел рефінансування, таких як кращий доступ до міжнародних ринків капіталу або депозитів у країні базування або операцій в інших країнах) [6].

Як зазначає П. Бірман, діяльність ТНБ у розвинених країнах здебільшого обмежена тими секторами економіки, які є найменш прибутковими. Вітчизняні банки добровільно залишають ці галузі для іноземних гравців замість того, щоб розширювати свою присутність на них [7].

Як зазначає К. Меро, характер макроекономічного впливу ТНБ значною мірою залежить від мотивів їхнього входження на ринок країни-реципієнта. Якщо банк входить на ринок, щоб слідувати за своїми клієнтами, він не має на меті конкурувати з вітчизняними банками або здійснювати значний вплив на весь банківський сектор [8].

Деякі дослідники, зокрема М. Перія та А. Моді, вважають, що характер впливу підрозділів ТНБ на економіку країни-реципієнта залежить від того, чи є цей підрозділ створеним «з нуля» чи є результатом поглинання наявного вітчизняного банку. Різниця між цими типами підрозділів полягає у тому, що вони відображають різні мотиви входження ТНБ на ринок. Підрозділи, створені «з нуля», наприклад, можуть здійснювати більш агресивну кредитну стратегію для швидкого захоплення частки на ринку. Крім того, деякі ТНБ відкривають такий підрозділ, щоб здійснювати контроль над усіма аспектами діяльності банку із самого початку. Якщо підрозділ утворений унаслідок поглинання наявного вітчизняного банку, то він, як правило, продовжуватиме реалізовувати стратегію, розроблену попереднім керівництвом [9].

На думку К. Увеллера, вплив ТНБ на економіку країни-реципієнта залежить від терміну діяльності цього банку на цьому ринку. Якщо спершу присутність ТНБ на ринку може призвести до зменшення пропозиції кредитів, то надалі їхня присутність пов'язана з кредитною

експансією і навіть із наданням більш ризикових кредитів. Як наслідок, чим довше ТНБ присутні на ринку країн, що розвиваються, тим вища ймовірність виникнення кризи у ній. Коли ймовірність виникнення банківської кризи становить близько 4% у перші п'ять років присутності ТНБ на ринку, ймовірність її виникнення зростає до 5–6% протягом наступних п'яти років, а надалі знижується до 3–5% після десяти років присутності ТНБ на ринку. Іншими словами, є підстави говорити про те, що присутність ТНБ може спершу здійснити стабілізуючий макроекономічний вплив, а надалі дестабілізувати макроекономічну ситуацію [10].

Характер впливу ТНБ на економіку країни-реципієнта визначає і масштаб присутності ТНБ на ринку. Стосовно цього питання існують протилежні думки. На думку С. Классенса та Дж. Лі, за обмеженої присутності (частки ТНБ у банківській системі країни-реципієнта) виникає менше негативних ефектів, що може свідчити про існування певного порогового ефекту, перевищення якого призводить до негативних наслідків для країни-реципієнта [11]. З іншого боку, результати дослідження С. Классенса та Н. Ван Горен указують на те, що кредитування ТНБ, як правило, є більш стабільним, коли вони є важливою частиною місцевої банківської системи, оскільки існує менша ймовірність, що ТНБ покинуть ринок країни-реципієнта, коли їхня присутність на ринку висока. Так, автори проаналізували чи існує різниця в обсягах кредитування ТНБ між країнами, де їхня присутність становить менше або більше ніж 50% банківських активів країни. Дослідники зробили висновок, що в країнах, де ТНБ контролюють більше ніж 50% банківських активів країни ТНБ мають на 1% вище зростання кредитування порівняно з вітчизняними банками [12]. З іншого боку, О. Сніжко зазначає, що «більша присутність іноземних банків супроводжується підвищенням рівня фінансового посередництва, однак стимулюючий вплив на обсяги кредитування приватного сектору припиняється після досягнення критичної межі іноземного проникнення у приблизно 85–90%» [13, с. 23].

Серед науковців (Дж. Пік, Е. Розенберг, Р. Де Гаас, І. Ван Лелівельд, Ф. Шнабл, Р. Макколі, П. МакГуайр, Г. фон Пітер) поширеною є думка про те, що непряме кредитування через підрозділи ТНБ є більш стабільним порівняно з прямим кредитуванням.

Р. Де Гаас визначає стабільність кредитування ТНБ як «кредитування, яке суттєво не скорочується протягом або після періодів фінансової кризи – або принаймі не скорочується більшою мірою, ніж кредитування вітчизняних банків – і яке загалом є більш антициклічне – або принаймі менш процикличне, ніж кредитування вітчизняних банків» [5].

Із погляду країн-реципієнтів відносне заміщення прямого кредитування на непряме кредитування через місцеві філії та дочірні компанії може мати позитивні наслідки для фінансової стабільності. Як свідчать результати досліджень Ф. Ламберта, історично прямі транскордонні потоки були більш мінливими та мали вищу чутливість до глобальних фінансових умов, ніж непрямі кредити. Як наслідок, зменшення відносної важливості прямого кредитування може призвести до зниження глобальної передачі фінансових потрясінь та нестабільності. Прямі кредити також можуть чинити тиск на реальний валютний курс, оскільки позичальники обмінюють іноземну валюту на вітчизняну для купівлі вітчизняних товарів або активів [14]. Хоча зниження частки прямого кредитування може призвести до зменшення міжнародної передачі потрясінь, воно може послабити переваги транскордонного кредитування в інших сферах, зокрема знизити ефективність розподілу глобальних заощаджень та диверсифікації джерел фінансування [15].

Можливим поясненням відмінностей у впливі різних форм кредитування є те, що відкриття місцевих підрозділів вимагає значних витрат, які ТНБ здійснить лише тоді, коли має намір здійснювати довгострокову співпрацю з певною країною або регіоном [16]. До того ж репутація банків, які відмовляться від фінансування своїх закордонних підрозділів у період економічного спаду або кризи, значно постраждає [17]. Загалом іноземні підрозділи тісніше пов'язані зі своїми клієнтами у країнах-реципієнтах, на основі довгострокових кредитів. Ця обставина пропонує одне з пояснень того, що підрозділи ТНБ є більш стабільними протягом криз. Серед інших можливих пояснень причин того, що непряме кредитування є більш стабільними слід назвати те, що країни-реципієнти можуть обмежити здатність материнських банків вилучати ліквідність зі своїх підрозділів, а також те, що непрямі кредити мають довший термін погашення порівняно з прямими кредитами [18].

Позитивний та негативний вплив непрямого кредитування ТНБ, як правило, пояснюють за допомогою «ефекту підтримки» та «ефекту заміщення».

Результати досліджень Н. Цетореллі, Л. Голдберг, Дж. Крістал, Ж. Дагеса, Дж. Пік, Е. Розенберга знаходять підтвердження того, що ТНБ надають підтримку своїм закордонним підрозділам через внутрішні ринки капіталу, здійснюючи таким чином стабілізуючий вплив на економіку країн-реципієнтів. Дія цього механізму, який отримав назву «ефект підтримки», полягає у тому, що завдяки внутрішнім ринкам капіталу ТНБ можуть переміщувати фінансові ресурси в межах транснаціональної банківської групи і, отже, забезпечувати ліквідністю проблемні іноземні підрозділи. Управління грошовими потоками в рамках банківської групи дає змогу оперативно реагувати як на негативні, так і на позитивні зміни ситуації, ефективно долати диспропорції. «Ефект підтримки»

має особливе значення в період фінансових потрясінь, завдяки чому ТНБ уважаються більш стійкими фінансовими установами порівняно з вітчизняними банками. Нерівномірний розвиток економік різних країн, розбіжності їх грошово-кредитної, бюджетно-податкової, валютної політики, соціальних пріоритетів призводить до того, що в один і той самий час в одних підрозділах банку бізнес розвивається, утворюються вільні кошти, що підлягають ефективному розміщенню, а в інших країнах і регіонах у підрозділах банку виникають фінансові труднощі [19].

Результати дослідження інших науковців, таких як Д. Морган, Ф. Страхан, К. Бух, Р. Де Гаас, І. Ван Лелівельд, С. Жанно, М. Міку, М. Періа, підтверджують, що ТНБ дестабілізують економіку країн-реципієнтів шляхом переміщення фінансових ресурсів із країн, які перебувають у фазі спаду, до країн у фазі зростання. Цей механізм отримав назву «ефект заміщення». Відповідно до «ефекту заміщення», ТНБ використовують свої внутрішні ринки капіталу для переміщення прибутків із країн із нижчими очікуванням прибутковості у країни з більш високими рівнями очікуваної прибутковості. Переміщення прибутку між підрозділами ТНБ залежить від фінансового стану в усіх підрозділах транснаціональної банківської групи та макроекономічних умов в інших країнах діяльності [20, с. 7].

Серед інших факторів, що визначають характер впливу ТНБ, науковці також називають ефективність нормативно-правової бази, якою регламентується банківська діяльність [21, с. 176], внутрішні бар'єри для входження на ринок, економічну інтеграцію тощо.

Результати дослідження Б. Навератті, Д. Калзоларі вказують на існування комплементарності між економічною інтеграцією та внутрішніми ринками капіталу, тобто внутрішні ринки капіталу краще функціонують у межах фінансово інтегрованих об'єднань [22]. Як зазначив Е. Берглоф, членство в ЄС значно підвищує рівень політичної підтримки і зміцнює довіру до постраждалих ринків. Це також може пояснити нижчий відтік капіталу з країн Центрально-Східної Європи порівняно з іншими країнами, що розвиваються, в яких відсутня така форма партнерства. Деяким країнам, зокрема Латвії, Румунії та Угорщині, була надана пряма фіскальна підтримка з ЄС [23].

Висновки. Попри існування значної кількості позитивних аспектів, зумовлених діяльністю ТНБ на ринку країн-реципієнтів, збільшення обсягів кредитування, сприяння розвитку вітчизняних банківських систем, запровадження банківських ноу-хау, створення додаткових робочих місць, експансія ТНБ може призвести до розгортання кризових явищ та погіршення стабільності економіки країни-реципієнта. На основі аналізу досліджень вітчизняних та іноземних економістів ми зробили висновок, що характер економічного впливу ТНБ визначають такі фактори, як економічна ситуація в країні базування та країні-реципієнті, рівень їхнього економічного розвитку, особливості самого ТНБ, мотиви їхнього входження на ринок, тривалість та масштаб діяльності ТНБ на ринку, а також форма кредитів, які ТНБ надають своїм реципієнтам. Зважаючи на зростаючу залежність країн від фінансування з боку ТНБ, актуальним є подальше обґрунтування стратегічних підходів та напрацювання заходів економічної політики для регулювання діяльності ТНБ на ринку країн-реципієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івасів І.Б. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І.Б. Івасів, Р.В. Корнилюк // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 10. – С. 84–91.
2. Onder, Z., Ozyıldırım, S. 2015. Importance of Foreign Banks on Macroeconomic Fluctuations: Evidence from Emerging Europe [Web site]. – Available at: http://www.aidea2013.it/docs/314_aidea2013_banking-and-finance.pdf.
3. Khattak, M. 2011. Impact of Foreign Bank Entry on the Credit Stability of Host Countries. A Study on South Asia [Web site]. – Available at: http://aut.researchgateway.ac. nz/bitstream/handle/10292/3339/KhattakM.pdf?sequence=3.
4. Arena, M., Reinhart, C., Vázquez, F. 2007. The Lending Channel in Emerging Economies: Are Foreign Banks Different? IMF Working Paper. – 7(48). – P. 52.
5. De Haas, R. 2014. The Dark and Bright Sides of Global Banking: a (Somewhat) Cautionary Tale from Emerging Europe. EBRD Working Paper. – № 170. – P. 14.
6. Berger, A. N., DeYong, R., Genay, H., Udell, G. F., 2000. Globalisation of Financial Institutions: Evidence from Cross-Border Banking Performance. Wharton Papers on Financial Services 3.
7. Beermann, P. 2007. Topics in Multinational Banking and International Industrial Organization [Web site]. – Available at: https://edoc. ub.uni-muenchen.de/8521/1/Beermann_Peter.pdf.
8. Mérő, K., Valentinyi, M. 2003. The Role of Foreign Banks in Five Central and Eastern European Countries. Magyar Nemzeti Bank Banking Department [Web site]. – Available at: https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/supervision_financial_market/aggregate_information_financial_sector/archive/banks/download/foreign_bank_mk_vem.pdf.
9. Peria, M., Mody, A. 2004. How Foreign Participation and Market Concentration Impact Bank Spreads: Evidence from Latin America. World Bank Policy Research Working Paper. – 3210. – P. 33.
10. Weller, C. 2001. The Supply of Credit by Multinational Banks in Developing and Transition Economies: Determinants and Effects. DESA Discussion Paper. – № 16. – P. 1–30.
11. Claessens, S., Lee, J. 2003. Foreign Banks in Low-Income Countries: Recent Developments and Impacts. World Bank: Washington, D.C. – P. 109–141.
12. Claessens, S., Van Horen, N. 2012. Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability. IMF Working Paper. – № 12(14). – P. 39.
13. Сніжко О.В. Економічні наслідки входження іноземних банків для розвитку фінансових систем трансформаційних

економік / О.В. Сніжко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – № 111. – Ч. ІІ. – С. 20–29.
14. Lambert, F. 2015. International Banking after the Crisis: Increasingly Local and Safer? International Monetary Fund Global Financial Stability Report: Navigating Monetary Policy Challenges And Managing Risks. – P. 55–91.
15. Avdjiev, S., McCauley, R., McGuire, P. 2012. Rapid Credit Growth and International Credit: Challenges for Asia. BIS Working Papers. – № 377. – P. 28.
16. Palmer, David E., 2000. U.S. Bank Exposure to Emerging-Market Countries During Recent Financial Crises. Federal Reserve Bulletin, U.S. Board of Governors of the Federal Reserve Board. – P. 81–96.
17. Garcia-Herrero, A., Peria, M. 2007. The Mix of International Banks' Foreign Claims: Determinants and Implications. Journal of Banking and Finance. – Vol. 31. – P. 1613–1631.
18. Acharya, V., Schnabl, P. 2009. Do Global Banks Spread Global Imbalances? The Case of Asset-Backed Commercial Paper During the Financial Crisis of 2007–09. 10TH Jacques Polak Annual Research Conference. – P. 61.
19. De Haas, R., Van Lelyveld, I. 2008. Internal Capital Markets and Lending by Multinational Bank Subsidiaries. EBRD Working Paper. – № 105. – P. 35.
20. Aysun, U., Hepp, R. 2016. The determinants of global bank lending: Evidence from bilateral crosscountry data. Journal of Banking & Finance. – № 66. – Issue C. – P. 35–52.
21. Bisignano, J. Implications of the Globalization of the Banking Sector: Discussion [Web site]. – Available at: https://www.bostonfed.org/economic/conf/conf44/cf44_13.pdf.
22. Navaretti, G., Calzolari, G., Pozzolo, F., Levi, M. 2011. Multinational Banking in Europe – Financial Stability and Regulatory Implications: Lessons from the financial crisis. Economics & Statistics Discussion Paper. – № 056/11. – P. 45.
23. Berglöf, E., Korniyenko, Y., Plekhanov, A., Zettelmeyer, L;. 2009. Understanding the Crisis in Emerging Europe. EBRD Working Paper. – № 109. – P. 24.

УДК 339.9.01

Медведєва І.В.
аспірант
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПЦІЇ КУЛЬТУРИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

CULTURE CONCEPTS IN INTERNATIONAL BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються концепції культури у міжнародному бізнесі. Узагальнено теоретичні засади класифікації ділових культур. Наведено найбільш відомі в літературі класифікації ділових культур та особливості їх впливу на ведення міжнародного бізнесу. Виділено альтернативи Т. Парсонса, концепцію Е. Холл, культурні виміри Ф. Тромпенаарса і Ч. Хемпден-Тернера.

Ключові слова: міжнародний бізнес, концепції культури, класифікація ділових культур, моделі ділових культур, альтернативи Т. Парсонса, класифікація Е. Холл, культурні виміри Ф. Тромпенаарса і Ч. Хемпден-Тернера.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются концепции культуры в международном бизнесе. Обобщены теоретические основы классификации деловых культур. Приведены наиболее известные в литературе классификации деловых культур и особенности их влияния на ведение международного бизнеса. Выделено альтернативы Т. Парсонса, концепцию Э. Холл, культурные измерения Ф. Тромпенаарса и Ч. Хэмпден-Тернера.

Ключевые слова: международный бизнес, концепции культуры, классификация деловых культур, модели деловых культур, альтернативы Т. Парсонса, классификация Э. Холл, культурные измерения Ф. Тромпенаарса и Ч. Хэмпден-Тернера.

ANNOTATION

In the article culture concepts in international business are reviewed. The theoretical principles of business cultures classification are generalized. The most known in literature business cultures classifications and their impact on international business are shown. T. Parsons alternatives, E. Hall classification, F. Trompenaars and Ch. Hampden-Turner cultural dimensions is highlighted.

Keywords: international business, culture concepts, business cultures classification, business cultures models, T. Parsons alternatives, E. Hall classification, F. Trompenaars and Ch. Hampden-Turner cultural dimensions.

Постановка проблеми. Одним із складників будь-якої національної культури є ділова культура, або бізнес-культура (культура ведення бізнесу). Національна ділова культура містить передусім норми і традиції ділової етики, нормативи і правила ділового етикету та протоколу. Вона впливає на характер ділових відносин із зарубіжними партнерами, на стиль ведення переговорів, стиль керівництва, систему мотивації, ставлення до законів, відносини з іншими людьми в організації і розвитку ділових контактів тощо.

Існування різних національних ділових культур визначає необхідність дослідження та врахування особливостей ведення міжнародного бізнесу з різними культурами. Багато науковців другої половини XX століття розмірковували про природу основних проблем суспільства, які б допомогли виділити відмінні аспекти ділових культур. Вони намагалися класифікувати культури, виділити критерії, показники, виміри культур, за якими можна було б розмежувати відмінні характеристики, об'єднати культури у кластери тощо. У результаті в літературі існує кілька підходів до класифікації національних бізнес-культур – концепцій культури.

Найбільш відомою концепцією культури у міжнародному бізнесі є структура сприйняття системи цінностей Гірта Хофстеде. Він визначив чотири найважливіші параметри ділової культури – співвідношення індивідуалізму та колективізму, дистанцію влади, співвідношення маскулізму та фемінізму, ставлення до невизначеності – і розрізняв країни з позиції сприйняття цих цінностей. Однак сучасними дослідниками виділено близько тридцяти показників ділової культури, які потребують детальнішого розгляду.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Г. Хофстеде описав свої висновки у працях «Наслідки культури» (Culture's Consequences, 1980) та «Вимір національних культур у п'ятдесяти країнах та трьох регіонах» (Dimensions of national cultures in fifty countries and three regions, 1983). Теоретично дослідження Г. Хофстеде ґрунтувалися на ціннісних орієнтаціях і орієнтаціях на відносини, описаних відомим американським соціологом Талкотом Парсонсом у своїй роботі «До загальної теорії дії» (Towards a General Theory of Action, 1951). Тоді ж, але незалежно від досліджень Г. Хофстеде, проблемою організації та ідентифікації культур займався Е. Холл, який подав результати своїх досліджень у книзі «За межами культури» (Beyond culture, 1976). Широке визнання отримали культурні виміри Ф. Тромпенаарса та Ч. Хемпден-Тернера, опубліковані в роботі «Чотири типи корпоративної культури» (Riding The Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business, 1993). Також відомі роботи Ф. Клакхона і Ф. Стродбека, Д. Пінто, М. Дугласа, Р. Інглхарта, Г. Тріандіса, Р.Д. Льюіса, Р.Р. Гестеланда.

Серед вітчизняних науковців питанням культури у міжнародному бізнесі займалися професор А.О. Старостіна (розділ «Культурні фактори» у книзі «Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків») та професор В.А. Вергун (розділ «Культура в системі міжнародного бізнесу» у підручнику «Міжнародний бізнес»). На багато проблемних питань

з цієї теми дано відповіді у книзі «Міжнародний маркетинг» за редакцією М.І. Барановської, Ю.Г. Козака, С. Смичека. Загалом проблема впливу культури на міжнародний бізнес не повністю розкрита в сучасній літературі.

Мета статті – виділити найбільш відомі в літературі концепції культури та узагальнити теоретичні засади класифікації ділових культур у міжнародному бізнесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретично дослідження Г. Хофстеде ґрунтувалися на ціннісних орієнтаціях і орієнтаціях на відносини, описаних відомим американським соціологом Талкотом Парсонсом. У своїй роботі «До загальної теорії дії» (Towards a General Theory of Action, 1951) Парсонс прагне розкрити різні види наших установок щодо навколишнього світу. Ця концепція відома в науці як «типові змінні соціальної дії» Т. Парсонса (1951 р.). Основу цієї системи мотиваційних показників становить аналіз способів орієнтації індивіда на іншого – на що (які властивості, принципи, критерії) він орієнтується, будуючи свої відносини з іншими (в ситуаціях, що вимагають вибору) [2, с. 154]. Ці способи подані як альтернативи (вибір між двома):

– «Афективність – афективна нейтральність» (або «емоційність – емоційна нейтральність». Це ступінь, в якому люди прагнуть задоволення (негайно/стримано) [1, с. 141]. Підкоритися природному пориву або встояти перед спокусою [3, с. 162]. Використання індивідом у своїх діях щодо іншого емоційних (афективних) або раціональних (афективно нейтральних) критеріїв, оцінок [2, с. 155].

– «Універсалізм – партикуляризм». Це режими категоризації людей або об'єктів (загальні/специфічні) [1, с. 141]. Орієнтація індивіда в оцінці поведінки іншого на якесь загальне універсальне правило або на якісь партикулярні (приватні, відокремлені, неофіційні, суб'єктивно довільні) критерії, які є винятком із цих загальних правил [2, с. 154]. Співвідносити свої дії з загальнолюдськими нормами або наполягати на своєму праві ухилення від загальних стандартів [3, с. 162].

– «Дифузне – специфічне». Це типи реакції індивідуума на інших людей або об'єкти (цілісний/особливий). Прийняття індивідом на себе широких (дифузних) обов'язків у певній ситуації або виконання специфічних, спеціалізованих обов'язків [2, с. 155]. Зосередитися на головному або допускати розсіювання своєї уваги, енергії, сил [3, с. 162].

– «Приписування досягнень – реальні досягнення». Це поведінкові моделі людини або об'єктів позиції якостей, які їм приписуються. Орієнтація індивіда в оцінці поведінки іншого на досягнення, кваліфікацію, професіоналізм останнього або набуте ним від народження (стать, нація, вік, становище в сім'ї), набуте недосяжними шляхами – зв'язки, дружні відносини [2, с. 155]. Виходити з реальних результатів або допускати міфотворчість щодо них [3, с. 162].

– «Егоїзм – колективізм» (переслідувати тільки свої особисті інтереси або орієнтуватися на інтереси спільноти) [3, с. 162]. Орієнтація індивіда у своїх діях на особисту вигоду, особистий інтерес або на інтереси колективу, членом якого він є («орієнтація на себе – орієнтація на колектив»). Надалі, до речі, Т. Парсонс цю альтернативу виключив [2, с. 155].

Тоді ж, але незалежно від досліджень Г. Хофстеде, проблемою організації та ідентифікації культур займався Е. Холл. У результаті своїх досліджень Е. Холл класифікував культури по чотирьох критеріях, таких як контекст та інформаційні потоки, відношення до часу, відношення до простору.

На думку Е. Холла, труднощі у здійсненні міжкультурної комунікації виникають не через мовний код або набір символів, а через контекст, який містить кілька значень [4, с. 86–87]. Залежно від того, наскільки важливий контекст для спілкування осіб однієї культури одна з одною, розрізняють висококонтекстні та низькоконтекстні культури.

Висококонтекстна культура – культура, орієнтована на діалог, яка здобуває інформацію через встановлення професійних та особистих зв'язків. У висококонтекстуальних культурах багато сказано і визначено немовним контекстом – поведінкою, реакцією, зовнішнім виглядом, ієрархією, статусом. Представники висококонтекстуальних культур більш стримані в емоціях – для них нетипове відкрите вираження невдоволення або ненависті [4, с. 107–113].

Відмінні риси висококонтекстуальних культур – невиражена, прихована манера мови; важливо не те, що сказано, а те, яким чином це сказано; наявність у мові численних і багатозначних пауз; використання невербальних сигналів і символів; велике значення приділяється зоровому контакту; деталі, подробиці, надлишкова інформація зайві – учасникам бесіди все і так ясно; ухилення від конфлікту і з'ясування відносин/проблем; відсутність відкритого висловлення невдоволення пза будь-яких умов і результатів спілкування.

До висококонтекстуальних культур відносять Південну і Західну Європу (Грецію, Італію, Португалію, Іспанію), Францію, Угорщину, Ірландію, Туреччину, країни Сходу (Китай, Філіппіни, Індію, Індонезію, Японію, Корею, Непал, Пакистан, Таїланд, В'єтнам), Латинську Америку (Бразилію), а також африканські країни. Висока контекстуальність була характерна для СРСР і збереглася в Росії. Англія, Австрія, Бельгія, Швейцарія займають проміжне положення [5, с. 100–101].

Низькоконтекстуальною є культурою, де переважає більш вільна мережа зв'язків у соціальному оточенні і менший обсяг інформації. Велике значення надається словам, а не контексту розмови – люди часто висловлюють свою

думку і бажання словесно, не припускаючи, що це буде зрозуміло із ситуації спілкування. Представникам культур із низьким контекстом властиво говорити прямо, відкрито, по суті, називаючи речі своїми іменами, висловлюватися на обговорювану тему, не залишати своїх думок при собі [4, с. 107–113].

Основні ознаки культур із низьким контекстом – виклад суті справи простою мовою; пряма і виразна манера мови; формалізований обсяг інформації; маленька частка невербальних форм спілкування; чітка та ясна оцінка всіх обговорюваних тем і питань; вербальний, раціональний та експліцитно-комунікаційний процес; відсутність недомовленості; недомовленість розглядається як недостатня компетентність або слабка інформованість співрозмовника; відкрите вираження невдоволення.

Класичним прикладом низькоконтекстуальної культури є США. Людина оцінюється тут майже винятково на основі власних вчинків і досягнень. Крім США до країн із низькоконтекстуальною культурою належать скандинавські країни (Швеція, Норвегія, Данія), Фінляндія, Голландія, Німеччина, Австралія, Англія, Ізраїль, Нова Зеландія, Швейцарія, Канада [5, с. 100–101].

Для порівняння властивості обох типів культур наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Властивості двох типів культур

Висококонтекстні культури	Низькоконтекстні культури
Стосунки між людьми тривалі і глибокі	Стосунки між людьми короткотривалі та слабкі
Комунікація прихована	Комунікація відкрита
Керівники відчувають персональну відповідальність за співробітників	Відповідальність лежить часто на (бюрократичній) системі
Домовленості та угоди укладаються в усній формі	Домовленості та угоди укладаються в письмовій формі
Чіткий поділ за приналежністю до групи	Відсутність чіткого поділу за приналежністю до групи
Поведінка, на яку наклала відбиток культура, важко і повільно змінюється	Поведінка, на яку наклала відбиток культура, важко і повільно змінюється

Джерело: [1, с. 144]

Згідно з дослідженнями Е. Холла характер і результати процесу комунікації визначаються, крім всього, і ступенем інформованості його учасників. Ступінь інформованості залежить від щільності соціальних зв'язків та швидкості обміну інформацією між членами цієї мережі. Відповідно до цього всі культури можна класифікувати за ознакою «слабкої» та «сильної» контекстуальної залежності. Люди, які користуються щільною інформаційною мережею, належать до культури з «високим контекстом», а індивіди з більш вільною мережею зв'язків у своєму соціальному оточенні і з меншим обсягом обміну інформацією належать до культури з «низьким контекстом» [5, с. 99].

Також Е. Холл для класифікації культур використовував і такий фактор, як час. Він запропонував розмежування монохронних і поліхронних культур [6].

У країнах монохронної культури час жорстко регулює поведінку людей і відносини між ними. Дотримуватися монохронного сприйняття часу означає зосереджуватися на чомусь одному, робити тільки одну справу в кожен момент часу. Для людини виконання завдання важливіше, ніж відносини з людьми, які надають йому сприяння.

У поліхромній же культурі увагу людей спрямовано відразу на кілька подій – людина вміє гнучко поводитися, роблячи відразу три-чотири запланованих справи. Дружні стосунки ставляться вище намічених термінів, і особистісні відносини можуть брати верх над інтересами справи [5, с. 101–103].

За відношенням до простору Е. Холл розділяє культури на контактні і дистантні. У контактних культурах люди в процесі спілкування тримаються ближче один до одного. У дистантних, навпаки, люди тримаються один від одного на відстані [5, с. 103–104].

Широке визнання отримали культурні виміри Ф. Тромпенаарса і Ч. Хемпден-Тернера (1986–1994 рр.). Ця модель відмінностей національних культур має сім вимірів. Це п'ять вимірів, які стосуються відносин людей один із одним, один вимір – це відношення до часу, і один – до навколишнього середовища.

Фонс Тромпенаарс і Чарльз Хемпден-Тернер пропонують класифікувати ділові національні культури за п'ятьма вимірами. Розглянемо виміри Фонс Тромпенаарса більш детально.

Універсалізм – партикуляризм (загальне – конкретне). Згідно зі ступенем готовності дотримуватись законів або знаходити основу для їх порушення Ф. Тромпенаарс розділив культури на універсальні і партикуляристські (табл. 2). У культурах, де панують універсальні істини, традиційною є висока законослухняність. Універсалізм означає, що основні ідеї та традиції можна застосувати скрізь без модифікацій. Партикуляризм передбачає, що обставини диктують, як потрібно використовувати традиції [7, с. 82].

Універсалісти цінують абстрактні суспільні очікування, наприклад, закони або інші неписані, але усталені правила. Партикуляристи цінують взаємини з конкретними людьми, стосунки з людьми (наприклад, сім'єю) для них важливіші, ніж суспільні установки [1, с. 139–140].

Представникам культур із низьким значенням індексу універсалізму у веденні бізнесу з партнерами із країн з «універсалістською» культурою необхідно підготуватися до раціональної, професійної аргументації, а останнім необхідно врахувати, що особисті знайомства та пізнаваність – не пусте проведення часу в культурах, що враховують особливості ситуації.

Таблиця 2

Характерні риси універсалізму/ партикуляризму

Універсалізм	Партикуляризм
Базується переважно на правилах, а не на відносинах	Базується переважно на відносинах, а не на правилах
Готовність до укладання юридичних контрактів	Є тенденція до зміни юридичних контрактів
Заслуговують довіри ті, хто дотримується слова або виконує контракт	Заслуговують довіри ті, хто цінує зміну обставин
Існує лише одна правда або реальність	Існує кілька перспектив для кожного учасника
Справа є справа	Розвиток відносин

Джерело: [8, с. 67]

Список ділових культур універсальних істин очолюють Канада, США, Англія і скандинавські країни [7, с. 83]. Також до країн із високим значенням індексу універсалізму належать Австралія, Німеччина і Швеція [9, с. 49]. У країнах Азії і Латинської Америки, Південної і Західної Європи переважає ділова культура конкретних істин. На цьому ж полюсі – і країни СНД [7, с. 83].

Досягнення – походження (чого досяг – хто ти є). Цей вимір дає змогу визначити, яку роль у суспільстві відіграють влада і статус. У кожному суспільстві діють закони, що впливають на процес формування особистості незалежно від її бажання, часу народження, і такі, які дають їй змогу досягти певних переваг завдяки особистим зусиллям. Статус здобуває той, хто наполегливо працює або хто отримує його в спадок. Культури відрізняються тим, яким чином вони вирішують цю дилему.

У країнах, орієнтованих на досягнення, статус визначається на основі вчинків і особистих якостей. Визначальними є здібності, талант, працелюбність, тобто людина сама відповідальна за свою долю, а соціальне середовище відіграє вторинну роль. У країнах, орієнтованих на походження, статус залежить від численних зовнішніх факторів (соціального середовища або соціального контексту діяльності людини), часто не пов'язаних зі вчинками і поведінкою (походження, належність до певної касти, елітна освіта, релігія, раса, спадщина) [7, с. 87–88]. У культурі приналежності, наприклад, вже сам факт довгої роботи в фірмі надає людині великої ваги. У таких культурах статус часто залежить від віку, освіти, кола родичів та знайомих тощо [9, с. 49].

До культур досягнень Ф. Тромпенаарс відніс Австрію, США, Великобританію, Швейцарію, Мексику, Німеччину. Лідерами в низьких значеннях цього індексу є Венесуела, Індонезія, Чилі, країни СНД [9, с. 49]. Економічно успішними є ті суспільства, в яких індивідуальні успіхи винагороджуються як матеріально, так і соціально [1, с. 140].

Рекомендації Ф. Тромпенаарса зі взаємодії представників цих типів культур такі. Діючи в країнах із культурою приналежності, необхідно вибирати для контактів із партнерами найбільш авторитетних особистостей, які мають високий статус завдяки віку, соціальним зв'язкам тощо. Для забезпечення сприятливого клімату в країні з культурою досягнень необхідно переконати партнерів, що ваша команда професійно компетентна (має релевантну інформацію, технічних експертів тощо) [10].

Індивідуалізм – колективізм (особа – колектив). Найчастіше у практиці використовується цей культурний вимір. Суть його полягає в тому, як індивід визначає свою позицію – вважає себе незалежною особистістю чи членом групи (табл. 3). Цей культурний вимір визначає конфлікт, який часто виникає між бажаннями й очікуваннями особи та інтересами соціальної групи, до якої вона відчуває приналежність [1, с. 140–141]. Це може бути профспілка, сім'я, нація, корпорація, релігія, професія або державний апарат [7, с. 83–84].

Таблиця 4

Характерні риси індивідуалізму/колективізму

Індивідуалізм	Колективізм
Частіше використовується «я» замість «ми»	Частіше використовується «ми» замість «я»
Під час переговорів рішення приймається на місці представником організації	Під час переговорів рішення передається делегатом до організації
Досягнення здійснюються самостійно на основі особистої відповідальності	Досягнення здійснює група, що передбачає спільну відповідальність
Відпустки проводять парами або навіть наодинці	Відпустки проводять у організованих групах або великою сім'єю

Джерело: [7, с. 84]

Згідно з дослідженнями Ф. Тромпенаарса, високе значення індексу індивідуалізму характерне для таких країн, як США, Чехословаччина, Мексика, Аргентина і країни СНД. Важлива проблема, пов'язана з цим індексом, – спосіб прийняття рішень. За високого індексу індивідуалізму рішення приймаються індивідуально, повноваження делегуються. У «колективних» культурах переважає групове прийняття рішень, створюються комітети, комісії тощо. Відповідно виникає проблема взаємодії культур, пов'язана з різною швидкістю прийняття рішень і їх вагомістю для організації, ступенем їх реалізації [9, с. 49].

Афективність – нейтральність (вираження емоцій – укриття емоцій). Йдеться про те, що всі люди виражають емоції, але цей вимір стосується різних способів їх вираження. В емоційних культурах вважають природним відкрито виражати емоції, в нейтральних культурах вважають, що емоції потрібно контролювати [7, с. 84]. Представники емоційних культур висловлюють свої почуття відкрито і природно. Вони часто шумні і балакучі [9, с. 49]. Ті особи,

що належать до емоційно нейтральної культури, мають тенденцію до можливості надмірно контролювати свої почуття. У багатьох країнах, де діють нейтральні стандарти культури, не чекають вияву емоцій на роботі, бо тут мова йде про раціональні, спрямовані на вирішення проблем інтеракції [1, с. 141]. Цей вимір дає змогу з'ясувати таке важливе питання, чи потрібно виявляти емоції в ділових відносинах (табл. 4).

Таблиця 4

Характерні риси нейтральних/афективних відносин

Афективні	Нейтральні
Відображають миттєву реакцію вербально або невербально	Непрозорий емоційний стан
Виразні сигнали реагування за допомогою міміки або жестів	Не так швидко виражають свої почуття
Невимушений фізичний контакт	Дискомфорт у фізичному контакті за межами приватного кола
Легко підвищують голос	Витончені у вербальному і невербальному спілкуванні

Джерело: [7, с. 84-85]

Американці мають схильність показувати емоції, японці живуть по принципу «тільки мертва риба має відкритий рот» [1, с. 141]. Італійці та південно-європейські нації загалом віддають перевагу прояву емоцій і не розмежовують їх. Шведи і данці – навпаки [7, с. 85]. Згідно з дослідженнями Тромпенаарса до представників емоційних культур належать також мексиканці, голландці, швейцарці [9, с. 49].

Специфічність – дифузність (високий контекст – низький контекст). Кожна людина по-різному виражає себе як особистість – від суспільного рівня до особистісного, приватного рівня. У специфічних культурах люди мають великий суспільний простір і менший особистісний. Вони відмежовують своє приватне життя від роботи, постійно оберігаючи його. У дифузних культурах особистісний простір, як правило, є більшим, тоді як суспільний є меншим і певною мірою ретельно оберігається (табл. 5).

Діяльність у дифузних культурах потребує великих витрат часу. У специфічних ділових культурах діяльність розподіляють на «комерцію» і «роботу», і вона відмежовується від приватного життя. У дифузних культурах усе пов'язано між собою. Діловому партнерові може бути цікаво, де його колега ходив у школу, хто його друзі, що він думає про життя, політику, мистецтво, літературу і музику. Це спілкування не вважається тратою часу, бо дає змогу визначити характер особи і сформувати дружні стосунки. Налагодження стосунків між діловими партнерами є не менш важливою діяльністю, ніж виконання визначеного завдання [7, с. 86].

На основі досліджень Ф. Тромпенаарса і Ч. Хемпден-Тернера до країн зі спеціальною культурою відносять Великобританію, США, Швейцарію. А у Венесуелі, КНР та Іспанії переважає дифузна культура [9, с. 49].

Таблиця 5

Характерні риси специфічних/дифузних відносин

Специфічні (більш «відкрите» суспільне коло, «закрите» приватне)	Дифузні (більш «відкрите» приватне коло)
Проявляються прямо, відкрито і екстравертно	Проявляються непрямо, закрито або інтровертно
Висока мобільність	Низька мобільність
Розмежовує трудову діяльність і приватне життя	Трудова діяльність і приватне життя тісно взаємопов'язані
Різні підходи у спілкуванні відповідно до обставин	Усталеність у спілкуванні, особливо у використанні титулів (звань)

Джерело: [7, с. 87]

Крім п'яти зазначених вимірів, важливими факторами, що диференціюють культури, Ф. Тромпенаарс визначив орієнтацію у часі та ставлення до навколишнього середовища.

Розуміння часу і ставлення до нього. Ф. Тромпенаарс відзначає наявність двох підходів – послідовного і синхронного. За першим підходом час тече від минулого до майбутнього, кожен момент часу унікальний і неповторний, потік часу однорідний. Синхронний підхід заснований на концепції тимчасових циклів – все рано чи пізно повторюється, завжди є шанс закінчити справу.

У культурах, у яких панує послідовний підхід, люди прагнуть робити одну справу у кожний проміжок часу, точно дотримуються призначеного часу ділових зустрічей, вважають за краще строго слідувати розробленим планом.

Представники культур із синхронним підходом, як правило, роблять кілька справ одночасно, час ділових зустрічей призначається приблизно і може бути змінений залежно від обставин. Розпорядок дня визначається соціальними відносинами – представники цих культур можуть перервати справу, яку вони роблять, для того щоб привітати знайомого, який прийшов у цей момент в офіс, і поспілкуватися з ним.

Іншим моментом, який диференціює культури і пов'язаний з часом, є орієнтація на минуле/теперішнє або на майбутнє. У США, Італії та Німеччині майбутнє важливіше минулого і сьогодення, а у Венесуелі, Індонезії та Іспанії люди більшою мірою орієнтуються на те, що є. У Франції ж усі три тимчасових періоди приблизно однаково важливі у прийнятті ділових рішень [10].

За *ставленням до навколишнього середовища* Ф. Тромпенаарс ділить культури на внутрішньо і зовнішньо керовані. Представники першого типу культур вірять у можливість контролю одержуваних результатів. Люди, що належать до другого типу культур, вважають, що події йдуть своєю чергою і до цього можна тільки пристосовуватися.

На думку Ф. Тромпенаарса, взаємодіючи з представниками культур, у яких панує уявлення про можливості управління зовнішнім середовищем, необхідно жорстко добиватися своїх цілей, даючи час від часу вигравати і опонентові. Маючи ж справу з представниками більш фаталістичного типу культур, необхідно бути наполегливим і ввічливим, підтримувати хороші стосунки з партнерами, намагатися вигравати разом, а програвати порізно [10].

Модель Флоренса Клакхона і Фреда Стродбека (1949 р.) містить такі параметри, як ставлення до природи, ставлення до часу, внутрішня природа людини, орієнтація діяльності, спрямованість відповідальності, концепція зростання. Згідно з цією моделлю природа людини мінлива або визначена, що зумовлено її спадковістю або соціальним статусом. Людина може бути переконана, що самостійно формує своє життя або що воно наперед визначено. У «суспільствах довіри» (людська суть – добро) і в «суспільствах недовіри» (людська суть – зло) по різному відповідають на ці питання [1, с. 141–142].

Д. Пінто у 1999 році запропонував поділ культур на F- та G-культури. Традиційні колективістські F-культури обмежують прийняття рішень і дії правилами поведінки. У сучасних індивідуалістичних G-культурах діють етичні норми (розвинуті країни). Вони шанують культ молодості, роблять невелику різницю між роллю жінки і чоловіка в суспільстві. Змішаною формою є латиноамериканські країни і країни з великою кількістю емігрантів [1, с. 144].

Концепція культури британського антрополога Мері Дуглас (модель Group/Grid, 1973) розрізняє чотири типи культур залежно від того, з якою інтенсивністю норми групи пов'язують окремих індивідів (group) і в якій мірі особи можуть вільно формувати свої стосунки з іншим членами групи (grid), такі як ієрархічна (бюрократична), індивідуалістична (слабке об'єднання окремих людей в соціальні групи), егалітарна (сильне об'єднання окремих людей в соціальні групи) і фаталістична (ізольована) [1, с. 144–145].

Модель Р. Інглхарта виходить із того, якою мірою культури схожі з релігійної, соціальної, економічної і політичної позиції. Згідно з цією моделлю різні культури розрізняються, по-перше, по тому, чому вони надають більше значення – «виживанню» чи «благополуччю», а по-друге, наслідують традиційні авторитети (релігія, сім'я) чи раціонально-правові (ощадливість, політика). Відповідно культурними вимірами Р. Інглхарта є традиція, раціональна секуляризація, виживання, благополуччя [1, с. 149, 151].

Класифікація ділових культур Гаррі Тріандіса передбачає використання таких параметрів ділової культури, як «простота – складність», «відкритість – закритість», «індивідуалізм – колективізм» за типом обробки інформації (сприйняття відправника інформації, саме сприйняття, перевага асоціативного способу зв'язування інформації) [1, с. 152].

Класифікація Річарда Д. Льюіса, який виділяє моноактивні, поліактивні та реактивні культури, пропонує оцінку ділової культури за такими параметрами, як ставлення до часу, статус, лідерство.

Річард Р. Гестеланд виділив сорок моделей поведінки людей, що здійснюють міжнародні переговори, які об'єднав у 8 груп [1, с. 153].

Висновки. У результаті дослідження наявних у літературі підходів до класифікації національних бізнес-культур – концепцій культури – було виявлено, що крім найбільш відомої концепції культури у міжнародному бізнесі Гірта Хофстеде також існують такі концепції, як альтернативи Т. Парсонса, класифікація Е. Холл, культурні виміри Ф. Тромпенаарса і Ч. Хемпден-Тернера. Було узагальнено їхні теоретичні основи, а у подальших дослідженнях планується дослідження ефективності використання цих концепцій у практиці міжнародного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
2. Общая социология: Учебное пособие. Под общ. ред. проф. А.Г. Эфендиева. – (Серия «Высшее образование»). – М.: ИНФРА-М, 2000. – 654 с.
3. Бачинин В.А. Социология. – Харьков: Консум, 2003 г. – 576 с.
4. Hall E.T. Beyond Culture. – Anchor Books, 1989. – 298 p.
5. Садохин А.П. Введение в теорию межкультурной коммуникации / А.П. Садохин. – М.: Высшая школа, 2005. – 310 с.
6. Hall E.T., Hall M.R. Hidden Differences: Doing Business with the Japanese. – New York: Anchor Books, 1987. – 172 p.
7. Міжнародний маркетинг: в питаннях та відповідях: навч. посіб.: / За ред. М. Барановської, Ю. Козака, С. Смичека, – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 302 с.
8. Куриляк В.Є. Міжнародний менеджмент: навч. посібник / В.Є. Куриляк; за наук. ред.: О.А. Устенко; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль: Картбланш, 2004. – 268 с.
9. Пивоваров С.Э., Максимцев И.А. Сравнительный менеджмент. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 480 с.
10. Тромпенаарс Ф., Хэмпден-Тернер Ч. Четыре типа корпоративной культуры / Пер. с англ. – Минск: Попурри, 2012. – 528 с.

UDC 330.131.7

Nikitina A.V.
PhD (economics), Associate Professor,
Kharkiv National Automobile and Highway University

RISKS CONTROL IN THE SYSTEM OF ENTERPRISES RISK-MANAGEMENT UNDER CONDITIONS OF WORLD ECONOMY GLOBALIZATION

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

ANNOTATION

In the article approaches and instruments of risk management are presented and considered. The main aim of the article is the determination of essence, principals, functions and purposes and the development of the model of accepting decisions in the system of risk-management. The fundamental and basic conception of risk-management is determined. The decision-making model in the system of risk management includes extensive range of management functions, which is characterized by flexibility, adaptability and able to respond quickly to changes in the environment. The actuality and necessity of risk management are proved. Methodical approaches of the investigation include such scientific methods as analysis, synthesis and logical techniques.

Keywords: risk, indefinite conditions, risk-management, management of risk, strategy of risk-management, tactics of risk-management.

АНОТАЦІЯ

У статті представлені і розглянуті підходи та інструменти управління ризиками. Об'єктом статті є визначення сутності, принципів, функцій і цілей та розробка моделі прийняття рішень в системі ризик-менеджменту в нестабільних і невизначених умовах. Визначено основну концепцію управління ризиками. Доведені актуальність і необхідність управління ризиками. Ризик-менеджмент включає в себе стратегію і тактику управління. Запропоновано модель прийняття рішень в системі ризик-менеджменту в нестабільних і невизначених умовах.

Ключові слова: ризик, невизначені умови, ризик-менеджмент, управління ризиками, стратегія ризик-менеджменту, тактика ризик-менеджменту.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены и рассмотрены подходы и инструменты управления рисками. Объектом статьи является определение сущности, принципов, функций и целей и разработка модели принятия решений в системе риск-менеджмента в нестабильных и неопределенных условиях. Определена основная концепция управления рисками. Доказанные актуальность и необходимость управления рисками. Риск-менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления. Предложена модель принятия решений в системе риск-менеджмента в нестабильных и неопределенных условиях.

Ключевые слова: риск, неопределенные условия, риск-менеджмент, управление рисками, стратегия риск-менеджмента, тактика риск-менеджмента.

Problem statement. Globalization is a complex, multifaceted and controversial phenomenon and it effects on the life principles processes which are formed in all the countries, all the inhabitants of the planet. Globalization demonstrates itself as the interdependence of countries and peoples in terms of the economy, security and information.

Globalization has shown that excessive interdependence and integration do not help to resist crises and often contrary only aggravates them. For example, there is a widening gap between rich and poor countries, and within countries: between rich and poor groups of the population, due to the uneven distribution of the positive results of globalization.

Globalization of international business, the rapid spread of Western economic model, a relatively free flow of capital, goods and services, coupled with the explosion of information technology has become the reason of necessity to review standard and ordinary concept in economy.

The premise of globalization can be called that countries tend to interact with each other, to integrate into the world community to simplify the many processes. Indeed, on the one hand, globalization makes it easy to access a variety of participants in the global market. Globalization increases the availability of financial information to participants in the global financial market; expand the scale of resources – easier access to foreign resources, technology and management experience. In the practice of the global market being introduced integrated standards information to ensure the transparency of governments and financial institutions, strengthening the position of the international financial institutions and the increased role of the emerging economies in the global market [1].

Globalization is the main reason of appearance of a new risk type which is called multinational risks, the effect of which is limited to the scope of global space and reflected on the state of all its subjects. At the same time all the factors that contribute to the need for globalization, both carry some risks.

In spite of scientific and technological knowledge there is the situation of investment and innovation activity reduction because of own insufficient investment means, lack of support, high interest rates, ineffective consumer demand for new products or technologies, high risk rate in economic sphere. Foreign investors feel dangerous situation but they are also supported by the government. A society doing everything possible and impossible can't prevent global catastrophes, world crises, ecological catastrophes and unforeseen situations. It has realized a necessity of management and risk valuation before making any decisions.

Analysis of the scientific researchers. The concept of risk-management is treated by different

authors variously. We underline two views among whole spectrum of all opinions. These points of view are discovered the idea of risk-management by scientists. The first beliefs are connected with net risks and analysis valuation and management of industrial and ecological risks [3, 5, and 7]. In this connection the risk-management is considered concerning safety of people and environment, their self-protection «from influence of damage industrial, natural, ecological and social programmers» [5]. The levels of risk protection correspond the society conditions, its ecological, economical, scientific, potential and realized possibilities. As a rule the risk protection level is described by stochastic models and determined by the number of accidental events. The second part of scientists supposes the risk is connected with speculative risks. In this case the risk is determined as a financial category.

Summarizing to our opinion the risk management can be indentified as the supraliminal, direct, purposeful process which foresees the management and investigation of all economic and financial relations and conditions which appear in management actions and influence on the object including both internal and external factors.

The approaches of economists are important and significant about the risk-management but the specific recommendations about using methods are not given by them. Therefore it becomes necessary to develop a model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed in the unstable and indefinite conditions

Fig. 1. Scheme of risk management with an emphasis on functionality zones process

Fig. 2. Principal model of risk management process

which take into account complicated process of risk management.

Defining the aim of the article. The objects of the article are the determination of essence, principals, functions and purposes and the development of the model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed in the unstable and indefinite conditions. To our point of view this mechanism will influence in efficiency of enterprise work in unstable conditions. Methodical approaches of the investigation include such scientific methods as analysis, synthesis and logical techniques.

Results. Risk is characterized by danger of unforeseen and unknown losses, waste of time, anticipated profit losses because of accidentally changing conditions of economic activity or unfavorable conditions. Also risk means uncertainty in possible results. Risk is an event that would or wouldn't happen. It's necessary to realize that risk can be managed. It means using every financial, informational, innovative instrument allowing analyzing or forecasting, proposing possible risk situations or preventing realization of these situations in similar cases.

Risk-management is a system of risk appraisal, managing risk financial relationships, appearing in business; it is a system of managing risk and economic relationships arising at this management [6]. The main task of risk management is to minimize losses and not to admit bankruptcy. When we are speaking about profits system of actions should be correct and driving, that's why risk management is both dynamic and fundamental science and theory of risk. It is possible to manage risk using different methods making possible to foresee risk event and reduce losses or minimize them [6].

The risk management base is searching aim and organizing work to reduce risk rate, art of receiving and increasing profits in uncertain economic situations (fig. 1). The target of risk-management is getting maximum profits with optimal correlation of profits and risk.

Aiming to increase efficiency of enterprises' management the model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed. It allows distinguishing directly and seeing step by step the actions of managers or a person responsible for solving risk problems.

The model includes the biggest number of possible risk situations and gives the chance to orient quickly and consistently not wasting time or any resources (Fig. 2).

Risk-management includes strategy and tactics of management activities [8]. Risk strategy means trends and ways of using resources for reaching the aim. It helps concentrate efforts on different versions of decision which are not included into the general idea of the company's strategy and also reject other solutions which have not been discussed by the company's management.

On reaching the aim the strategy finishes its existence because new objects demand creation of other strategy.

The tactics underlines practical management methods for reaching the aim in particular conditions. The task of tactics is selection of the most optimum decision and suitable methods of management in particular economic situations.

Risk-management as a complex system of managing consists of two subsystems: the managing (the control subject) and the managed (the control object).

In risk-management the control object is a risk appearing between different subjects in economic relations, for example, between an insured and an insurer, between a creditor and a debtor, between entrepreneurs (partners and competitors), etc. In risk-management the control subject is a special group of people (financial manager, insurance specialist, etc) realizing goal-oriented functioning of the control object. The functions of control subject are: forecasting, regulation, coordination, stimulation and control. There are also some specific functions of managing subsystem: creating favorable conditions for risk minimization, the process of risk insurance, economic relationships, and connection between the subjects of business. The process of management also foresees getting, transferring and using information. The control subject in particular plays significant part in data reworking, realizing and accepting solutions. When the managing subsystem gets information it has to analyze the probability and possibility of approaching the risk situation and values the size of possible losses and damages. And sometimes forecasting and foreseeing the particular event can become decisive in the first elementary analysis because ability to forecast has to be the most necessary manager's feature in combination with professionalism, experience of intuitive actions and possibility to find the flexible and suitable solutions of controversial situations working on a particular market.

The stage of chosen method usage is the final decision concerning which of the aforesaid methods would be more effective and necessary to improve the risk situation. The last stage of risk-management is estimation of results. This means analyses of achieved advantages and drawbacks.

In the conditions of transition economy and Ukraine's integration in the European Union it's necessary to pay attention to risk evaluation, risk-management. The main part in solving the problems of risk management both on macro- and micro- levels belongs to a person, who accepts and approves programs of risk reduction and make decisions about the beginning of their realization. It is connected with the fact that anti-risk methods require expenses, which are not fast profitable, but need freezing some parts of capital for some time while making security reserves. Therefore, it's essential to allow making anti-risk

decisions on the higher management level where smaller tasks do not prevent global aims of stability and steadiness of work.

Finding and prospects of the further development. Offered approaches of enterprises management organization based on principals of risk management and the model of accepting decisions in the system of risk-management will allow to work more successfully and profitable in unstable conditions. It will influence in efficiency of enterprises functioning and production process in whole positively. The model of accepting decisions in the system of risk-management will help achieve production goals and aims not wasting any kinds of resources with maximum productivity. The model also will give wide spectrum of possible risk situations to the manager to react quickly, sequentially not losing important details of risk situation. Offered system of risk-management organization are responded to the following requirements: it is easy and quickly adapting to changes in the management system; it allows to provide taking decisions not wasting time; it is controlled and available to spread without losses in management in unstable and indefinite conditions. Taking to the account the potential efficiency of offered approach it's reasonable to conduct further investigations into such direction.

REFERENCES:

1. Filatova A. Analysis of major risks of globalization / A. Filatova // Molodoy Ucheniy. – 2014. – № 82. – P. 57-59.
2. Balabanov I. T. Risk Management / I. T. Balabanov. – Moscow: Finance and Statistics, 2001. – 192 p.
3. Upravlenie investiciyami [In 2 volumes]. / [V. V. Sheremet, VN Pavlyuchenko, VD Shapiro et al.]. – Moscow: Higher School, 1998. – Vol 1. – 416 p.
4. V. Tsarev. Ocenka economicheskoj effektivnosty investiciy / V. Tsarev. – St. Petersburg: Peter, 2004. – 464 p.
5. Nikitina A.V. Decision-making process in the system of risk-management in the unstable and uncertainty conditions / A. V. Nikitina // Economic Space: Collected Works. – Dnepropetrovsk: PSABA, 2016. – 235 p. – № 112. – P. 150-158.
6. Ming Yang, William Blyth. Modeling Investment Risks and Uncertainties with Real Options Approach. [Electronic resource]. – Режим доступу: http://www.iea.org/w/bookshop/add.aspx?id=305
7. Nikitina A. V. Risk-management v systemy upravlinnya pidpriemstv v umovah neviznachenosty / A. V. Nikitina, A. Shershenyukv // Economics: Theory and Practice: Proceedings of. – Issue 237: In 6 t. – T. IV. – Dnepropetrovsk, Dnipropetrovsk National University, 2008. – P. 1020-1026.
8. Antonyuk L. L. Mignarodna konkurentospromognist krayn: teoria ta mehanizm realizacii: Monograph / L. Antoniuk. – Kyiv: Kyiv National Economic University, 2004. – 273 p.

УДК 339

Овчаренко А.С.
аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНОГО ОРГАНІЧНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ: ДОСВІД США

GROWTH OF THE GLOBAL ORGANIC FOOD MARKET IN THE POSTINDUSTRIAL SOCIETY: EXPERIENCE OF THE USA

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано стадії розвитку аграрного сектору та виокремлено розвиток органічного продовольчого ринку як характерну особливість постіндустріального суспільства. Вивчено досвід США як одного з родоначальників органічного руху та динамічно розвиваючого ринку, тенденції якого поширюються на інші регіони. Розглянуто основні тенденції, які є специфічними для внутрішнього органічного ринку США та визначені можливі перспективи його зростання. Виявлено проблеми, які постають перед виробниками органіки у зв'язку зі стрімким зростанням попиту та зміною кліматичних умов. Обґрунтовано напрями вирішення досліджених проблем.

Ключові слова: органічний продовольчий ринок, попит, експорт та імпорт, споживацькі вподобання, постіндустріальний розвиток, ринок США.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризовано стадии развития аграного сектора и выделено развитие органического продовольственого ринка как характерную особеность постиндустриального общества.. Изучено опыт США как одного из родоначальников органического движения та динамично развивающего рынка, тенденции которого распостраняються на другие регионы. Рассмотрено основные тенденции, которые являються специфичными для внутреного рынка США и возможные перспективи его возрастания. Обнаружено проблемы, с которыми столкнулись производители органики, в связи с быстро растущим спросом и климатическими условиями. Предложено возможные направления решения изучаемых проблем.

Ключевые слова: органический продовольственный рынок, спрос, экспорт и импорт, потребительские предпочтения, постиндустриальное развитие, рынок США.

ANNOTATION

In the article stages of development of the agricultural market are characterized and the organic food market is underlined as the specific feature of postindustrial society. Examined the practical experience of the USA as one of the progenitor of the organic movement and as one of the most dynamic market, which has influence on whole global organic market. Considered the particular trends, those are specific for the domestic organic food market and possible growth. Detected difficulties, those organic farmers face because of the unsatisfied demand and extreme climate. Possible solutions are suggested.

Keywords: organic food market, demand, export and import, consumers' preferences, postindustrial society, US market.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток глобального ринку органічних продовольчих товарів пов'язаний, насамперед, зі зростанням попиту на органічні продовольчі товари, що є результатом занепокоєння споживачів якістю та безпечністю продуктів харчування, станом екології та проблемою майбутньої нестачі продовольчих товарів. З прийняттям стратегії «сталого розвитку», національні економіки активно стимулюють розвиток органічного продовольчого ринку, за допомогою надання державної фінансової підтримки національним виробникам та активному інвестуванню приватних компаній в органічний сектор. Органічне виробництво, разом з новітніми технологіями, має забезпечити світову економіку товарами, які є ресурсозберігаючими та безпечними як для здоров'я населення так і для навколишнього середовища. Активне впровадження та поширення органічного виробництва має значний соціально-економічний ефект – основними виробниками органіки виступають малі та середні фермерства, що дозволяє створювати нові робочі місця, розвивати інфраструктуру сільської місцевості, і таким чином зробити органічні продукти більш доступними для місцевого населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Станом та тенденціями розвитку органічного ринку в різним країнах у своїх роботах розглядали такі зарубіжні дослідники Козлова О.А., Іваненко І.С., Акимова Ю.А., Коваленко Є.Г., Пашкевич Н.В. та інші. Причинами виникнення та зростання глобального органічного ринку займалися такі вітчизняні дослідники Маслак О.М., Артиш В.І., Воронецька І.С., Ганначенко С.Л., Дітріх І.В., Безус Р.М., Завадська Ю.С. та інші. Дослідженням стадій розвитку постіндустріального суспільства займалися такі зарубіжні дослідники як Белл Д. та Тоффлер Є., які охарактеризували особливості економічної системи на певному етапі розвитку суспільства. Однак основні тенденції розвитку органічного ринку та проблеми, які виникають з його зростанням вимагають подальшого розгляду, що зумовило актуальність і вибір теми дослідження.

Метою дослідження є виявляння основних тенденції та проблем на органічному продовольчому ринку, які є характерними для глобального ринку в цілому та американського регіону зокрема, а також обґрунтування можливих напрямів вирішення досліджених проблем.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство є основною сферою матеріального виробництва, яке на постійній основі забезпечує населення продуктами харчування, а для третіх країн світу виступає ще і основним дже-

релом доходу домогосподарств. З початку існування людства та до теперішнього часу галузь постійно розвивалась та вдосконалювалась під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників.

Прийнято вважати, що кожне суспільство у своєму розвитку проходить 3 основні стадії розвитку, які також є характерними для розвитку аграрного сектору. Розвиток суспільства можна охарактеризуватися як певний процес еволюції, який проявляється в зміні бачення економічної системи, ведення господарства та суспільного ладу. Базовими концепція еволюції суспільства є теорія «постіндустріального суспільства» Д. Белла (1973 р.) та теорія «трьох хвиль» Є.Тоффлера (1980 р.) (табл. 1). В основі теорії Д. Белла лежить виробництво та стан розвитку техніки, в теорії Є. Тоффлера – наука та техніка, усі зміни, які відбуваються на певному відрізку часу не є хаотичними або випадковими, разом вони створюють основу для трансформації суспільства, дають поштовх до входження в нову стадію розвитку, в даному випадку це початок нової хвилі

На етапі «інформаційного суспільства» розвинуті країни стикаються з проблемою, яка з плином часу набуває статусу нагальної – проблема забруднення навколишнього середовища, причиною якої є інтенсивний розвиток технологій та діяльність великих компаній, тобто антропогенне навантаження.

Увійшовши в нову геологічну еру[1], розвинуті економіки світу зіткнулися з проблемами нестачі природних ресурсів, зростанням населення світу, негативним впливом аграрного сектору на навколишнє середовище тощо. Оскільки сільське господарство досі залишається ключовим методом для забезпечення суспільства продуктами харчування, виникає потреба в пошуку більш ефективних та дієвих методів виробництва, так і з'являється група «альтернативних методів ведення сільського господарства», яка має забезпечити людство достатньою кількістю їжі, будучи при цьому абсолютно безпечною та мати мінімальний негативний вплив на навколишнє середовище. До «альтернативних методів ведення сільського господарства» можна

[1] Антропоцена – нова ера, характерною особливістю якої є домінування колективних дії людства над усіма екологічними механізмами планети. Тобто, саме дії людства визначають майбутній стан екології та виживання в цілому.

Таблиця 1

Загальна характеристика теорій «постіндустріального суспільства» Д. Белла та Є. Тоффлера

Теорія «постіндустріального суспільства» Д. Белл		Теорія «трьох хвиль» Є. Тоффлер	
Етап	**Характеристика**	**Етап**	**Характеристика**
1. Доіндустріальне суспільство	– первинна переробка сировини; – антиекологічний характер техніки; – емпіричний характер прийняття рішень; – традиціоналізм в політичній сфері.	1. Перша хвиля	– земля як база економіки та життя в цілому; – примітивний поділ праці; – чіткий поділ на соціальні класи; – децентралізована економіка; – ручне виробництво товарів; – використання відновлювальних джерел енергії «живі батареї»; – примітивна система розподілу; – примітивні методі комунікації; – примітивне поняття ринку.
2. Індустріальне суспільство	– фабричне виробництво; – напівкваліфікована та інженерна робота; – енергетичний профіль технологій; – антиекологічна направленість промислової діяльності; – емпіризм та експериментальність в основі політики; – економічне зростання завдяки державній або приватній інвестиційній діяльності.	2. Друга хвиля	– формування досить складної економічної та соціальної системи; – централізована економіка; – ускладнення системи поділу праці; – масове виробництво за допомогою машин; – використання корисних копалин як джерел енергії; – великі технологічні досягнення; – виникнення великих промислових центрів; – масова система розподілу та масова торгівля; – поява ЗМІ; – господарство стає «ринковим»; – напрям на стандартизацію, спеціалізацію, синхронізацію; – концентрація, максимізація, централізація.
3. Постіндустріальне суспільства	– домінування сфери послуг; – домінування професійного та технічного класів; – домінування інформаційних технологій; – прийняття рішень за допомогою «розумної техніки».	3. Третя хвиля	– динамічний розвиток нових галузей на основі наукових відкриттів; – діджиталізація та комп'ютеризація виробництва; – використання альтернативних джерел енергії; – домінування науково-технічної еліти; – поява нового сектору економіки – інформації; – антиіндустріальна цивілізація; – «prosumer» economics («producer» + «consumer» – економіка завтрашнього дня); – виробництво на замовлення; – прискорена економіка; – курс на децентралізацію.

Джерело: побудовано на основі: [1, 2]

віднести будь-який метод, який є відмінним від традиційного, зокрема, уваги заслуговує органічний метод як один із найбільш поширених методів ведення сільського господарства. У зв'язку з наявністю відповідних соціальних, економічних та екологічних потреб, економіки розвинутих країн тяжіють до переходу до більш стійких продовольчих систем.

Розвиток органічного виробництва можна розглядати як наслідок входження США та деяких європейських країн в постіндустріальну економіку. Зіткнувшись із проблемами екологічного характеру США та ЄС активно працюють над пошуками методів мінімізації негативного впливу на довкілля, що стає причиною виникнення альтернативних методів виробництва. Оскільки, США є центром розвитку органічного виробництва та найбільшим виробником-споживачем органічних продуктів харчування, даний регіон є основним джерелом розвитку глобального органічного продовольчого ринку.

Світовий органічний ринок продовольчих товарів та напоїв становить 100 млрд. дол. США (станом на 2016 р. [3]), левова часка якого припадає на такі регіони як північна Америка та Европа, разом вони складають 90% торгівлі органічними товарами. Пн. Америка є найбільшим органічним ринком продовольства у світі з часткою більше 50%, представлена в основному США [4].

Рис. 1. Розмір органічного продовольчого ринку в США у 2006-2015 рр., млрд. дол. США. [5]

Основними групами товарів США, які йдуть на експорт є фрукти, овочі та молочні продукти. Станом на 2013 р. експорт органічних товарів склав 537 млн. дол. США, найпопулярнішими товари були яблука, салат латук та виноград (рис. 2). Основними країнами імпортерами є Канада та Мексика, що разом складають 83% експорту США, також країна експортує органічні продукти до більш ніж 90 країн світу, зокрема до Японії, Тайваню та Австралії.

Рис. 2. Топ – 5 експортованих органічних товарів у 2011-2014 рр., млрд. дол. США

Імпорт станом на 2013 р. склав 1,4 млрд. дол. США, з таких країн як Мексика, Перу, Італія, Колумбія та Франція (40% всього імпорту). Основними імпортованими товарами є банани, кава, оливкова олія, манго, вино та соя (рис. 3) [6].

Рис. 3. Топ – 5 імпортованих органічних товарів у 2011-2014 рр, млрд. дол. США

В США налічується більше 12 тис. сертифікованих органічних ферм (станом на 2015 р.), зокрема найбільша частина яких зосереджена в штатах Каліфорнії та Вісконсині, на стадії переходу на органічне виробництво – 1530 зареєстрованих ферм. Американським Департамертом сільського господарства (USDA) було зареєстровано 22,389 сертифікованих органічних операцій в США та 31,727 у світі (станом на серпень 2016 року). Варто зазначити, що кількість операцій всередині країни зросла більше ніж на 5% порівняно з попереднім роком, починаючи з 2002 року кількість операцій зросла більше ніж на 250% [7].

Для внутрішнього ринку характерним є домінування 10 штатів, на які припадає близько 78% продажів органічних продуктів харчування, зокрема лідером є Каліфорнія – 2,4 млрд. дол. США. У відсотковому відношенні, топовими товарами є органічні крупи –57%, молоко та яйця – 31% (рис. 4).

Рис. 4. Продажі органічних товарів на внутрішньому ринку США, 2015 рік, млрд. дол. США [8]

**великої рогатої худоби*

В залежності від каналів розподілу, 71% органічних продуктів було продано великим супермаркетам, 36% напряму споживачу та 22% роздрібним торговцям та різним інституціям. Найбільший відсоток ферм, які здійснювали продажі на пряму зареєстровано в пд.-сх. та пн.-сх. штатах.

Американський ринок органічних продуктів харчування розвивається дуже динамічно, стимулом такого розвитку є постійно зростаючий попит, дані Американського Департаменту сільського господарства підтверджують, що кількість фермерів, які знаходяться на стадії переходу на органічне виробництво постійно зростає, із – за такого швидкого переорієнтування на органічне виробництво можна очікувати, що ринок органічних продуктів в США в найближчому майбутньому буде складати 20%, порівняно з 5% сьогодні.

Для американського регіону характерним є попит на продукти, які є більш поживними,

малокалорійними, мають еко маркування, вміст яких складає декілька інгредієнтів та які не містять ГМО. Такий попит змушує все більше магазинів, великих чи малих, розширювати асортимент органічних продуктів, зокрема в США налічується близько 20 тис. магазинів, в яких можна придбати органічні продукти.

Американський ринок продуктів харчування значно трансформувався за останні 2-3 роки, значну популярність на ринку займають товари – субститути, або товари альтернативного вибору. Зокрема, це стосується зростання попиту на молоко рослинного походження, продажі даної продукції досягли позначки 4,1 млрд. дол. США, однак варто зазначити, що топовими товарами є не соєве молоко, а мигдалеве та кокосове. Оскільки, питання продуктів, які містять ГМО є досить проблематичним для американського суспільства, харчові компанії активно пропагандують альтернативні продукти, які стали вже досить популярними серед споживачів. Зміни стосуються не тільки молочної індустрії, а і м'ясної, що підтверджується зростанням попиту на продукти, які не містять м'яса. Нині в США налічується близько 6% веганів, 36% купують альтеративні товари, продажі товарів субститутів м'яса складають 10% від продажів товарів рослинного походження.

Іншою тенденцією є зростання ринку «закусок», за даними Packaged Facts, 35% міленіалів обирають «закуски» як заміну їжі, 43% американців вважають, що дуже важко підтримувати здоровий спосіб життя без такого виду продуктів.

Зміни відбуваються і на ринку зернових, попит зростає на цільнозернові продукти, оскільки такі продукти містять більше мінералів, вітамінів, протеїну та клітковини. Продажі даних товарів зросли майже до 200 млн. дол. США, зокрема завдяки попиту на давні культури [9].

Особливістю розширення органічного продовольчого ринку є впровадження програм розвитку великими виробниками органіки. Зокрема, General Mills планують подвоїти свої посівні площі, компанія планує досягти позначки 250,000 га до 2019 р. та збільшити свої продажі до 1 млрд. дол. США. General Mills – друга най-

Таблиця 2

Характеристика сильних та слабких сторін органічного продовольчого ринку США на основі TOWS[1]-аналізу

Зовнішні чинники / Внутрішні чинники	Зовнішні можливості (М)	Зовнішні загрози (З)
	1. Зростання частки глобального органічного ринку продовольчих товарів; 2. Розширення ринку альтернативних товарів та створення попиту на них в інших країнах; 3. Підписання двосторонніх та багатосторонніх договорів про співпрацю; 4. Зростання попиту на органічну продукцію в Китаї та країн ЄС.	- Конкуренція з боку європейських виробників органіки; - Зростання попиту на органічні товари, з найменш розвинених країн; - Глобальна продовольча криза; - Нестача природних ресурсів (насамперед, водних та земельних (посівнищ площ)); - Екстремальні кліматичні умови (повені, урагани тощо); - Занепад органічного руху[2].
Внутрішні сильні сторони 1. Активна державна маркетингова компанія, яка поширює інформацію про органічне виробництво; 2. Розширення та диверсифікація асортименту продукції; 3. Доступність органічних продуктів в торгівельних точках; 4. Державна підтримка фермерства на етапі переходу на органічне виробництво; 5. Стійке зростання попиту на органічні товари.	- Очікування: розвиток споживчого ринку та локального фермерства; поінформування населення щодо переваг вживання продуктів харчування місцевого виробництва та місць їх придбання; популяризація урізноманітнення раціону та здорового харчування. Стратегії: фокусування на виробництві товарів високого попиту, посилення конкурентної позиції на ринку	- Очікування: підтримка альтернативних методів виробництва: вертикальні ферми, гідропоніка та місцеве органічне виробництво; залучення новітніх енергоефективних та ресурсозберігаючих технологій, Стратегії: розробка нових товарів, пошук нових ринків
Внутрішні слабкі сторони	Очікування: проведення комплексних та системних досліджень; створення програм партнерства між виробниками та спеціалістами в органічній сфері для прийняття практичних рішень. Стратегії: підтримка конкурентних переваг на ринку, зниження витрат	Стратегія: вихід з ринку

Примітки: [1] TOWS – аналіз (ситуаційний аналіз) – метод стратегічного планування, який дозволяє компанії оцінити загрози, можливості, визначити сильні та слабкі сторони, з метою обрання оптимальної стратегії поведінки на ринку. Відмінністю від SWOT – аналізу є порядок оцінки характеристик, які впливають на діяльність компанії та особлива увага приділяється подоланню слабких сторін задля отримання нових можливостей на ринку.

[2] Органічний рух – це сукупність організацій та індивідів, які займаються популяризацією органічного виробництва та органічних товарів.

більша компанія-покупець органічних фруктів та овочів в Пн. Америці. Також, у 2014 році було створено «U.S. Organic Grain Collaboration», до складу якої входять найбільші зернові компанії, такі як Annie's, Stonyfield Farm, Organic Valley, Clif Bar, Whole Foods Market, Nature's Path, Grain Millers and Pete & Jerry's Eggs. Метою даного об'єднання стало вирішення проблеми постачання органічного зерна [10].

Доступність та розширення асортименту органічної продовольчої продукції стало причиною зростання інтересу до органіки не тільки певної вікової групи, а також людей різної етнічної приналежності. За даними OTA (Organic Trade Association) цільова аудиторія стала більш диверсифікованою, до переважно «білого населення» долучилися такі етнічні групи як афроамериканці та іспаноамериканці. Споживачами органічних продовольчих продуктів є все населення США, незалежно від віку, рівня доходу та етнічної приналежності, що надає ринку масовості. Близько 78% споживачів купують органічні товари в місцевих магазинах та супермаркетах, більше половини купують в мегамаркетах/гіпермаркетах, таких як Walmart [11].

Оскільки, зростає група споживачів, зростає попит на органічну продукції, що змушує виробників органіки розширювати свої посівні площі. Для американського регіону характерними є декілька проблем (табл. 2): тривалий та затратний перехід з традиційного виробництва на органічне; відсутність ефективного та постійного каналу розподілу; цінова політика на купівлю додаткової посівної площі значно варіюється в залежності від штату; більшість зернових компаній в Америці є великими компаніями, які вирощують ГМО продукцію, це створює певні проблеми для переходу на органічне виробництво, виникають і такі проблеми як нестача води та проблема контролю за фертильністю землі без використання хімічних добрив; не менш важливим питанням є комплексне навчання фермерів; питання контролю за хворобами та шкідниками.

З точки зору споживачів, основною проблемою є відсутність точного визначення та розмежування понять «натуральне» та «органічне», це створює плутанину на ринку, більшість споживачів не розуміють різниці між даними поняттями, та вважають, що вони є тотожними, що створює певні проблеми для виробників даних товарів. Також, необхідною є зміна правил маркування, що диктується поширенням такої тенденції як «чистий лейб», тобто усі маркування, склад, мають бути зрозумілими для споживачів, виникає потреба в перегляді стандартів та правил, та подальшого уточнення дозволених та недозволених компонентів.

Отже, постіндустріальний етап розвитку аграрного сектору вимагає прийняття та впровадження новітніх методів виробництва, які мають забезпечити суспільство безпечними та якісними продуктами харчування, виробництво яких раціонально використовує наявні ресурси, мінімізуючи негативний вплив на довкілля.

Висновки. 1. Характерними особливостями постіндустріальної економіки є використання альтернативних джерел енергії, діджиталізація та комп'ютеризація виробництва, розвиток нових галузей, панування «економіки завтрашнього дня» та активний курс на подолання негативних екологічних наслідків, що проявляється у зміні поглядів на виробництво продуктів харчування.

2. Перехід Америки від індустріального типу економіки до постіндустріального змусило країну стикнутися з проблемами екологічного характеру, зокрема з негативним впливом аграрного сектору на довкілля, що змусило економіку переорієнтуватися на виробництво більш безпечних продуктів харчування з мінімальним негативним впливом на довкілля. Органічний продовольчий ринок Америки є найбільшим та найбільш динамічним ринком в глобальному розрізі. Постійно зростаючий попит та наявність платоспроможного населення змушують національних виробників збільшувати масштаби виробництва, інформативність споживачів та їх прагнення купувати безпечні для здоров'я та екології товари є причиною збільшення органічних фермерств, а наявність різних споживацьких вподобань – розширення асортименту та появою ринку «альтернативних продуктів харчування».

3. Основними проблеми з якими стикається даний регіон є проблема безперервного постачання органічного продовольства, налагодження інфраструктури в менш розвинених регіонах, розширення посівних площ та забезпечення допомоги фермерам в процесі переходу на органічну виробництво. Необхідним є впровадження інновацій в органічне виробництво, оскільки все ще виникають проблеми з ефективним використанням водних ресурсів, контроль над хворобами та шкідниками тощо. Північна Америка є найбільшим ринком органічної агропродовольчої продукції у світі, частка якого складає більше 50%. Головним представником даного регіони є США, основний експортер овочів, фруктів та молочних продуктів до більше ніж 90 країн світу. Органічний агропродовольчий ринок США є швидкозростаючим ринком, який до того ж виступає основним родоначальником майбутніх трендів на глобальному органічному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Daniel B. The cultural contradictions of capitalism [Електронний ресурс] / Bell Daniel // N.Y.: Basic Books, 363. – 1976. – Режим доступу до ресурсу: https://books.google.com.ua/books?hl=ru&id=MwK5yHY_f5oC&q=198#v=snippet&q=198&f=false.
2. Alvin T. The Third Wave [Електронний ресурс] / Toffler Alvin // New York: Bantam Books, 540 p. – 1990. – Режим доступу до ресурсу: https://nmetau.edu.ua/file/toffler_tretya_volna.pdf

3. «Organic Food Market Worldwide, 2012, 2014 and 2016.» Market Share Reporter. Ed. Robert S. Lazich. 2016 ed. Farmington Hills, MI: Gale, 2016. Business Insights: Global.
4. FiBl – IFOAM – Organics International (2016): The world of Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://shop.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1698-organic-world-2016.pdf
5. Organic food sales in the United States from 2005 to 2015 (in million U.S. dollars) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.statista.com/statistics/196952/organic-food-sales-in-the-us-since-2000/.
6. United States Department of Agriculture [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.nass.usda.gov.
7. Count of Certified Organic Operations by Country [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/USDA_Certified_Organic_Operations_by_Country.pdf
8. Certified Organic Survey 2015 Summary September 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/current/OrganicProduction/OrganicProduction-09-15-2016.pdf
9. Expo East – Strategic Industry Analysis September 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.foodnavigator-usa.com/Trends/Organics/What-is-driving-growth-in-natural-organic-and-specialty-foods/(page)/9
10. Organic Food, Not Just for Hippies Anymore: How the U.S. Is Dealing With Growing Demand [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ecowatch.com/organic-food-not-just-for-hippies-anymore-how-the-u-s-is-dealing-with--1891078003.html
11. Organic looks like America, shows new survey [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ota.com/news/press-releases/17972
12. Weihrich, H., The TOWS matrix: a tool for situational analysis, Long Range Planning, 15(2), 1982, 54-66. [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.rillo.ee/docs/2008/Weichrich_LRP_1982.pdf

УДК 339.5

Попко В.М.
студентка
Університету державної фіскальної служби України

Сторожук О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри митної справи
Університету державної фіскальної служби України

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТА БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩЕ: ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

FOREIGN TRADE AND BUSINESS ENVIRONMENT: THEIR RELATIONSHIP

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості зовнішньої торгівлі України. Проаналізовано обсяги експорту та імпорту. Вирахувано сальдо зовнішньої торгівлі та зроблені відповідні висновки. Запропоновано заходи щодо оптимізації імпорту. Досліджено стан бізнес середовища в країні та його вплив на ведення зовнішньої торгівлі. Визначено основні причини негативних тенденцій в зовнішньоекономічній діяльності України та запропоновані заходи щодо їх вирішення.

Ключові слова: зовнішня торгівля, ЗЕД, імпорт, експорт, бізнес-середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности внешней торговли Украины. Проанализированы объемы экспорта и импорта. Вычислен сальдо внешней торговли и сделаны соответствующие выводы. Предложены меры по оптимизации импорта. Исследовано состояние бизнес среды в стране и его влияние на ведение внешней торговли. Определены основные причины негативных тенденций во внешнеэкономической деятельности Украины и предложены меры по их решению.

Ключевые слова: внешняя торговля, ВЭД, импорт, экспорт, бизнес-среда.

ANNOTATION

In the article the features of Ukraine's foreign trade. The analysis of imports and exports. Calculated foreign trade balance and made appropriate conclusions. The measures to optimize imports. The state of the business environment in the country and its impact on the conduct of foreign trade. The main reasons for the negative trends in foreign economic activity of Ukraine and proposed measures to address them.

Keywords: foreign trade, trade, import, export, business environment.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої країни неможливо уявити без здійснення інтеграційних процесів та розвитку економічних зв'язків з іншими країнами. В міжнародній діяльності України традиційно і найбільш розвиненою формою міжнародних економічних зв'язків є зовнішня торгівля, а саме здійснення експортно-імпортних операцій. Саме тому міжнародна торгівля виступає основною складовою зовнішньоекономічної політики держави. Але сучасний стан вітчизняної економіки не сприяє активній зовнішньоекономічній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку та стану зовнішньоекономічної діяльності України представлені в роботах М.В. Іващенко., Е.О. Ковтун, П.Б. Юр'єва, Ю.А. Іщук; аналітична оцінка експортно-імпортних операцій наведена в роботі Т.С. Томаля та А.П. Олексійчука та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, недостатньо висвітленим залишається сучасний стан показників зовнішньої торгівлі, оцінка бізнес середовища країни, що зумовлює необхідність подальшого аналізу інформації та узагальнення даних по обраній темі.

Формулювання цілей статті. Основними цілями статті є огляд основних показників зовнішньої торгівлі України. Проаналізувати стан бізнес середовища України, його вплив на здійснення зовнішньоекономічних операцій в розрізі міжнародних зіставлень, виявити проблеми та запропонувати заходи щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світової економіки не оминає й Україну. Швидкий розвиток глобальної економіки позитивно сприяє на розвиток бізнесу, як великого так і малого. Це дає змогу підприємствам збільшувати обсяги своїх надходжень, знижувати витрати і підвищувати свої прибутки. Підвищення прибутків фірм позитивно впливає і на державу, так як після сплати податків державний бюджет отримує надходження. В даному випадку, саме здійснення зовнішньоекономічної діяльності є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках. Але залишається актуальним питання чи є сприятливим бізнес середовище в країні для здійснення цієї діяльності [1].

Зовнішня торгівля характеризується значною кількістю показників, основні серед яких: експорт та імпорт, зовнішньоторговельний баланс, сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД та інші.

Експорт суб'єктів ЗЕД – це продаж товарів іноземним суб'єктам ЗЕД та їх переміщення через митний кордон країни – місцезнаходження суб'єкта ЗЕД (експортера).В свою чергу, імпорт суб'єктів ЗЕД – це купівля товарів у іноземних суб'єктів ЗЕД та їх введення на територію країни, включаючи закупку товарів, які призначаються для особистого споживання національними організаціями та відомствами, що знаходяться за кордоном [2]. Проаналізуємо, обсяги експорту та імпорту товарів за останні 5 років (див. рис. 1).

Рис. 1. Обсяги експорту та імпорту у млн. дол. США, за 2007-2016 рр.
Джерело: побудовано автором на основі [3]

У 2012 році можна побачити значні обсяги експорту та імпорту, але починаючи з 2013 року обсяги експорту та імпорту йдуть на спад. Це можна пояснити кількома причинами: по-перше держкомстат з 2014 року тимчасово не враховує окуповану територію АР Крим та міста Севастополь, по-друге в країні нестабільна соціально-економічна ситуація, по-третє у 2014-2015 рр. знизилися ціна на світовому на рику на ключові для України сировинні товари (зернові, енергоносії,метали). В 2016 році обсяг експорту зменшився порівняно з 2015 роком на 4,7%, а імпорт знову почав перевищувати експорт, що дало негативне сальдо – 2886 млн. дол. США (див. рис. 2).

Рис. 2. Сальдо зовнішньої торгівлі за 2012-2016 рр. у млн. дол. США
Джерело: побудовано автором на основі [3]

Як бачимо з рис. 2 за проаналізований 5 річний період у 2012-13 рр. імпорт значно перевищував експорт, суттєво зменшилося сальдо зовнішньої торгівлі у 2014 році, і стало додатнім у 2015 з показником 611 млн. дол. США. На 2016 рік сальдо знову стало від'ємним.

З проаналізованих даних можна зробити висновок, що нам слід оптимізувати імпорт. Це не означає, що його потрібно абсолютно скоротити,адже не слід забувати, що імпорт до країни є важливим джерелом бюджетних надходжень. Інструментами оподаткування імпорту є ввізне мито, акцизний збір і податок на додану вартість. На відміну від регулювання експорту, політика оптимізації імпорту більшою мірою використовує інструменти тарифного (митний тариф) та нетарифного (квоти, ліцензії) обмеження. Щоправда використовуються і засоби підтримки (прямої чи непрямої), які можуть мати на меті загальне поліпшення економічного клімату в країні як фактор ефективнішого використання імпорту, а також підтримку національних виробництв у їх конкурентній боротьбі з іноземними конкурентами як на національному ринку, так і на зарубіжних ринках.

Узагальнюючи вище викладене щодо імпорту, можна визначити основні напрямки оптимізації імпорту в Україні:

– проведення радикальної раціоналізації енерго- та матеріалоспоживання, поширення заощадливих технологій у виробництві та в побуті;

– перехід на використання альтернативних імпортних енергоносіїв – сонячної, вітрової енергії, супутнього газу, метану вугільних шарів, етилового спирту і т. п.;

– поширення виробництва на території України тих товарів іноземних марок, які характеризуються найкращими споживчими властивостями та користуються високим попитом;

– обмеження ввезення на територію України тієї продукції, яка заважає становленню молодих галузей обробної промисловості, та тих сфер виробництва, які не встигли вчасно реформуватися та лише переходять на шлях ринкової діяльності;

– запровадження ефективних механізмів антидемпінгових розслідувань та процедур стосовно тих іноземних фірм, які можуть бути звинуваченими у недобросовісній конкуренції;

– розвиток альтернативних імпортним поставкам виробництв;

– стимулювання інвестицій у розвиток тих галузей економіки, які програють у міжнародній конкурентній боротьбі, зокрема і на національному ринку через об'єктивний дефіцит у них фінансових ресурсів [4].

Для того, щоб сприяти веденню зовнішньої торгівлі, здійснення зовнішньоекономічних операцій, Україні слід покращити діловий клімат в країні. Є спеціалізовані міжнародні організації, які займаються оцінкою бізнес середовища країн світу. І так найавторитетнішим є Рейтинг бізнес-середовища, на мові оригіналу (англійська) має наступне формулювання: Business Environment Rankings, скорочена абревіатура BER. Являє собою глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником сприятливих умов ведення бізнесу публікується раз на п'ять років і складається на підставі оцінки якості і привабливості бізнес-умов в досліджуваних державах [5].

Бізнес-рейтинг модель вимірює якість або привабливість бізнес-середовища в 82 країнах світу в тому числі й України. Прогнози складаються з використанням стандартної аналітичної основи. Вони призначені для відображення основних критеріїв, які використовуються компаніями, щоб сформулювати свої глобальні бізнес-стратегії, і

ґрунтується не тільки на історичних умовах, але і на очікуваннях щодо умов, що переважатимуть протягом наступних п'яти років.

Business Environment Rankings включає 10 базових індикаторів:

1. політичну стабільність,
2. макроекономічну стабільність,
3. ринкові можливості,
4. політику вільного ринку і конкуренції,
5. інвестиційну політику,
6. систему контролю зовнішньої торгівлі і валютного курсу,
7. систему оподаткування,
8. фінансову структуру,
9. ринок трудових ресурсів,
10. інфраструктуру.

Дослідивши вплив даних показників відразу можна окреслити умови не лише ведення зовнішньої торгівлі, а й ділового клімату в країні загалом. Кожен із зазначених критеріїв включає різні показники, значення яких вимірюються протягом п'ятирічного періоду. Висока позиція країни в рейтингу означає, що її економічний і регуляторний клімат сприяє веденню бізнесу [6].

У першому звіт-прогнозі 2009-2013 Україна посіла 77 місце з балом 4,35. Найближчі сусіди: Нігерія 4,47 на 76 місці, та Кенія з показником 4,23 на 78 місці. А у 2014-2018 Україні прогнозується 72 місце з балом 5,27. Найближчі сусіди: Еквадор на 71 місці з балом 5,34 та Азербайджан з балом 5,26 на 73 місці [7].

Як бачимо, Україна займає не найкращі позиції, а точніше входить в 10 країн з найгіршими показниками. Це безумовно справляє негативний вплив на умови для ведення зовнішньої торгівлі та ЗЕД загалом.

Погоджуємось з думкою, розробників індексу Business Environment Rankings, які основними причинами негативних тенденцій в зовнішньоекономічній діяльності України вбачають:

– незадовільна якість влади;
– низька ефективність законодавства;
– відсутність послідовної державної стратегії і політики;
– низька прозорість та ефективність виконання урядових рішень, судової системи;
– високий рівень корупції;
– неналежний рівень захисту особистих свобод і приватної власності людини;
– дотації бюджету;
– недосконалість структури бюджету;
– неефективна податкова політика;
– катастрофічна ситуація щодо регулювання у сфері конкуренції та інші чинники [5].

Зовнішньоекономічна діяльність України має бути такою, щоб експорт та імпорт товарів відповідали стратегічним інтересам держави й були економічно вигідні для власних виробників. Це може бути досягнуто за рахунок різних заходів:

1. Підвищення конкурентоспроможності виробника і, в першу чергу, наукомістких товарів. Досягнення позитивних результатів можливе за рахунок впровадження новітніх технологій. Особлива увага повинна приділятися інноваціям.

2. Поступова стабілізація валютного курсу гривні до інших валют.

3. Створення на території України вільних економічних зон з метою залучення капіталу, отримання прибутку.

4. Оптимізація імпортної політики держави. Стимулювати власне виробництво тих товарів, які сьогодні найбільше імпортуються.

5. Вдосконалення нормативно-законодавчої бази у всіх напрямах, що стосується здійснення ЗЕД.

6. Здійснити заходи, що забезпечать покращення стан бізнес-середовища в країні.

Висновки з цього дослідження. Отже, зовнішня торгівля товарами і послугами відіграє важливу роль у формуванні ВВП країни, стимулюванні розвитку економіки України, але в свою чергу бізнес середовище в країні, має вплив на кількість і якість здійснення зовнішньоторговельних операцій. Оцінка умов розвитку зовнішньої торгівлі відображає переважно негативне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, зниження експорту та погіршення його структури, зростання імпортозалежності країни.

В свою чергу середовище ведення бізнесу і здійснення зовнішньоторгівельних операцій не найсприятливіше в країні. Згідно дослідженням Business Environment Rankings, Україна увійшла в 10 країн з найнесприятливішими умовами бізнес-середовища. Це безумовно впливає на зовнішньоторгівельну діяльність України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Талавіра Є.В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації / Талавіра Є.В. / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»– 2014. – № 9.
2. Сотченко Є. Методичні підходи до сутності міжнародних розрахунків по імпортних та експортних операціях у системі розрахункових відносин України / Євген Сотченко // Галицький економічний вісник. – Т.: ТНТУ, 2015. – Том 48. – № 1. – С. 32-39. – (Економіка та управління національним господарством).
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.
4. Саркісян Л.Г. Особливості розширення зовнішньоекономічних зв'язків України в контексті глобалізації / Саркісян Л.Г. Іщук Ю.А. / Економіка і організація управління. – 2016. – № 4 (24).
5. Офіційний сайт Economist Intelligence Unit / Електронний ресурс Режим доступу: http://www.eiu.com/home.aspx
6. Business environment rankings methodology / Electronic Resource Access: http://graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/CF_PDF.pdf
7. «Business Environment Rankings. Which country is best to do business in? From The Economist Intelligence Unit» / Electronic Resource Access: http://pages.eiu.com/rs/eiu2/images/BER_2014.pdf?

УДК 332.055

Попова Ю.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Тарасенко О.В.
студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

WORLD EXPERIENCE OF INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITY'S REGULATION

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено особливості регулювання міжнародної інвестиційної діяльності в сучасних економічних умовах. Проведено дослідження закордонного досвіду формування інвестиційної привабливості країни. Виявлено переваги та недоліки інвестиційної політики іноземних країн. Наведено основні фактори, що сприяють залученню іноземних інвестицій у зарубіжних країнах.

Ключові слова: міжнародні інвестиції, інвестиційна політика, регулювання міжнародної інвестиційної діяльності, інвестиційна привабливість, інвестиційна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены особенности регулирования международной инвестиционной деятельности в современных экономических условиях. Проведено исследование зарубежного опыта формирования инвестиционной привлекательности страны. Выявлены преимущества и недостатки инвестиционной политики зарубежных стран. Приведены основные факторы, способствующие привлечению иностранных инвестиций в зарубежных странах.

Ключевые слова: международные инвестиции, инвестиционная политика, регулирование международной инвестиционной деятельности, инвестиционная привлекательность, инвестиционная политика.

ANNOTATION

In the article the features of international investment regulation are summarized. The study of foreign experience of forming investment climate conducted. Advantages and disadvantages of foreign investment policy are found. The main factors contributing to the attraction of foreign investments in foreign countries are systematized.

Keywords: international investments, investment policy, regulation of international investment activity, investment attractiveness, investment policy.

Постановка проблеми. Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, скоротити технічну та технологічну відсталість народного господарства, домогтися конкурентоздатності вітчизняної продукції на світовому ринку. Крім того, продуктивне використання міжнародних інвестицій є органічною частиною світового процесу руху капіталу та реалізується переважно завдяки капіталам приватних інвесторів, зацікавлених в одержанні вищого рівня прибутку на вкладені кошти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретико-методологічних і практичних аспектів інвестиційного забезпечення економічного розвитку країни на основі державного регулювання інвестиційної діяльності здійснили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені. Так, у роботі К.А. Фісун [1] акцентовано увагу на зарубіжному досвіді формування іміджу й інвестиційної привабливості країни; М.І. Карлін [2] розкриває особливості діяльності органів державної влади у фінансових системах країн Західної Європи; О.А. Карлова і Х.І. Калашнікова [3] досліджують процеси формування інвестиційної привабливості територій; Н.І. Шевченко [5] висвітлює досвід системи державного гарантування іноземного інвестування в різних країнах; В.І. Дмитрів [7] зосереджує увагу на фінансових аспектах регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності країн; Н.В. Стукало і А.В. Хуторна [8] узагальнюють світовий досвід регулювання іноземних інвестицій органами державної влади.

Результати напрацювань цих учених свідчать, що в Україні досі не було застосовано ефективних інструментів регулювання інвестиційної діяльності. У зв'язку з цим актуальним є дослідження зарубіжного досвіду щодо підходів до державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності та аналіз інструментів його здійснення.

Виділення невирішеної проблеми. В організації міжнародної інвестиційної діяльності та створенні сприятливого інвестиційного клімату провідну роль відіграє держава, реалізуючи відповідну інвестиційну політику, створюючи інституційне середовище. В Україні ще не сформоване інституційне середовище, відсутнє стабільне законодавство щодо регулювання міжнародної інвестиційної діяльності, не виконується система гарантій для інвесторів. Ці та інші недоліки справляють негативний вплив на інвестиційну привабливість нашої країни. Тому застосування в Україні результативного зарубіжного досвіду у сфері регулювання міжна-

родної інвестиційної діяльності є об'єктивною необхідністю.

Мета нашої роботи полягає в дослідженні світового досвіду регулювання міжнародної інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяги залучених в економіку міжнародних інвестиційних ресурсів безпосередньо залежать від рівня інвестиційної привабливості країни. Проведене узагальнення напрацювань фахівців [1; 4] дозволяє стверджувати, що для підвищення інвестиційної привабливості країни необхідно формувати ефективну інвестиційну політику. Вибір країн для аналізу досвіду регулювання міжнародної інвестиційної діяльності спрямований на ті з них, які досягли високого соціально-економічного розвитку або за короткий час змогли досягти позитивних результатів у розвитку інвестиційної сфери.

Основою здійснення будь-якої діяльності, зокрема інвестиційної, є законодавча база країни, яка регулюється органами державної та регіональної влади і впливає на інвестиційну привабливість. Від того, на скільки ефективно діє законодавча система, буде залежати рівень інвестиційної привабливості країни. У кожній країні існують свої закони та органи управління, які регулюють і координують процес формування інвестиційної привабливості [3]. Наприклад, у США працює Президентська комісія із проблем федералізму, у Японії при Кабінеті Міністрів – Економічна консультаційна рада, що планує комплексний розвиток країни [4; 5].

У зарубіжних країнах функціонують органи та інститути, які займаються політикою залучення інвестицій. У Польщі у формуванні інвестиційної привабливості важливу роль відіграють державні структури. Спершу в країні діяли два загальнонаціональних і декілька регіональних органів. Проте виникали труднощі під час вирішення організаційних питань агентами потенційних інвесторів через багаторівневість системи. Зараз у Польщі від імені уряду діє Польське агентство з питань інформації та інвестицій [5]. Також варто відзначити, що органам місцевого самоврядування надається самостійність у регулюванні інвестиційної діяльності. Такі заходи дозволяють привабити інвесторів, а також забезпечити розвиток стратегічних напрямів розвитку країни.

Наразі США залишається великим експортером капіталу. Водночас уряд цієї країни вводить певні обмежувальні заходи щодо його вивезення і застосовує заохочувальні важелі для використання капіталу переважно у вітчизняній економіці. Згідно з даними, наведених у World Investment Report 2016 США є світовим лідером із залучення іноземних інвестицій в економіку (таблиця 1). Цьому сприяють такі фактори, як низький рівень інфляції, високі відсоткові ставки за позикою, скасування податків на дивіденди, що сплачуються іноземними власниками цінних паперів, наявність спеціальних програм із залучення іноземного капіталу урядами штатів; залучення капіталу в інноваційні проекти [7]. Крім того, податкове законодавство країни гарантує захист від будь-якої дискримінації, що сприяє створенню філій іноземних інвесторів у США [8].

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції, залучені в економіку країн, млн дол. США [складено за: 6]

Країна	2013 р.	2014 р.	2015 р.
США	211501	106614	379894
Китай	123911	128500	135610
Ірландія	44898,9	31134,4	100542,4
Нідерланди	51374,5	52198,3	72648,8
Сінгапур	66066,9	68495,6	65262,4
Швейцарія	646,2	6635,2	68838
Велика Британія	3909,7	13962,5	64111,2
Канада	71752,8	58506,5	48642,8
Німеччина	11670,8	879,6	31719,3
Швеція	4858	3561,1	12579,4
Російська Федерація	53397,1	29151,7	9824,9
Польща	3625,5	12531	7489,4
Україна	4499	410	2961
Білорусь	2229,6	1827,6	1583,9
Угорщина	3404,3	7490	1269,9
Чехія	3639,1	5492	1223,1
Молдова	242,7	200,6	228,5

Наступну позицію на світовому ринку інвестицій посідає Китай. Успіхи країни в залученні міжнародних інвестицій пов'язані з реалізацією таких заходів: ефективна і гнучка система оподаткування іноземних осіб; функціонування спеціальних економічних зон і відкритих приморських міст для іноземних інвесторів; наявність дешевої робочої сили; прийнятний рівень розвитку виробничої та соціально-побутової інфраструктури в районах пільгового інвестування; сприятливе митне та валютне законодавство тощо [8].

У Швейцарії між органами влади різних рівнів встановлені децентралізовані відносини. Адміністративним одиницям надана самостійність в управлінні регіоном, рівень відповідальності відповідає рівню повноважень, забезпечених коштами. У цій країні створена досить демократична система управління. Аналізуючи політику Швейцарії в підвищенні інвестиційної привабливості, слід відзначити, що в країні не існує спеціалізованого законодавства та спеціалізованих інститутів для регулювання інвестиційної діяльності [5, с. 141–143], що негативно позначається на формуванні інвестиційної привабливості. Надання консультаційної допомоги інвесторам в цій країні здійснюється всіма великими банками. Основним обмеженням у Швейцарії щодо інвестицій є заборона сприянню припливу фінансових коштів із-за

кордону, які попадають під визначення «відтік капіталу». У державі не допускається відмивання грошей та приховування особи власника банківського рахунку. Наданням пільг при здійсненні інвестиційної діяльності на державному та регіональному рівні у Швейцарії займаються федеральний уряд та адміністрації кантонів [5, с. 141–143].

Важливе місце у формуванні інвестиційної політики Великої Британії належить регіональним агентствам та корпораціям розвитку (Шотландське та Уельське агентства розвитку, корпорації розвитку районів лондонських доків та ріки Мейсер). Такі організації можуть краще зосередитись на дослідженні переваг розвитку регіону та забезпечити його подальший розвиток та процвітання. З метою сприяння розвитку регіональної політики стимулювання інвестицій видаються позики Європейського інвестиційного банку на пільгових умовах до 50% вкладень в основний капітал [5, с. 141–143]. У Великій Британії іноземні інвестори звільнені від отримання дозволів на здійснення своєї діяльності на території держави.

Оскільки кожний інвестор прагне максимізувати свою вигоду, повинен існувати певний контроль за діяльністю іноземних компаній, влада повинна залишатись у країні, а не переходити до іноземних контрагентів. Перевагою в законодавстві Великої Британії є те, що згідно з Законом «Про промисловість»: «Уряд може заборонити купівлю іноземними інвесторами важливих підприємств обробної промисловості, якщо це суперечить інтересам держави. У галузях авіаційного та водного транспорту діяльність іноземних компаній дозволяється лише під національним контролем» [5, с. 141–143]. Створення таких обмежувальних заходів сприяє підтримці національних інтересів, реалізації поставлених цілей.

Серед інших чинників, які сприяють залученню інвестицій в економіку країни, слід виділити такі: ефективна структурна перебудова і поліпшення економічної ситуації у країні, бажання іноземних фірм зайняти нові ринки збуту для своїх товарів, висока норма прибутку завдяки низьким витратам на робочу силу; ефективна система оподаткування (немає податків на капіталовкладення в обладнання, знижені податки на інвестиції в будівництво споруд) [8].

Значний інтерес у формуванні інвестиційної політики та регулювання інвестиційної діяльності представляє Канада. Економіка Канади є високорозвиненою, із значною питомою вагою іноземного капіталу в народному господарстві. У країні існує чіткий розподіл повноважень між федеральними і провінційними органами влади щодо регулювання інвестиційної діяльності [5, с. 142–143]. Провінції можуть на своєму рівні регулювати в законодавчому порядку іноземні інвестиції, якщо це регулювання не суперечить федеральному законодавству. Це дозволяє узгодити дії щодо залучення іноземних інвестицій та сприяє підвищенню інвестиційної привабливості. Налагоджена система державного регулювання дозволяє полегшити умови ведення бізнесу. Для здійснення підприємницької діяльності на території будь-якого регіону іноземні інвестори повинні отримати федеральну ліцензію. Також у Канаді існує контроль держави за допущенням іноземних інвесторів у національну економіку [5, с. 142–143].

У Німеччині основними законодавчими актами для регулювання іноземних інвестицій є Закон «Про зовнішні економічні зв'язки» та Закон «Про кредити» [5, с. 141–143], згідно з якими не існує законодавчих обмежень на рух капіталу, на обсяг і характер валютних угод, а також на фінансування іноземних компаній на місцевому ринку позикового капіталу. Але необхідна наявність ліцензій для ведення діяльності в деяких галузях економіки: медичній, фармацевтичній, транспортній, страховій, банківській, у готельному і ресторанному бізнесі. У Німеччині лише одного разу були введені обмеження (1973–1974 рр.), які діяли 12 місяців та полягали в необхідності отримання іноземними інвесторами дозволу Бундесбанку на здійснення інвестицій.

Для України цінним є досвід країн Східної та Центральної Європи у вирішенні проблем регулювання міжнародної інвестиційної діяльності, зокрема, практики Угорщини, Польщі та Чехії. Її аналіз дає змогу виділити загальні моменти державної політики сприяння активізації міжнародної інвестиційної співпраці.

У цих країнах іноземним інвесторам гарантується національний режим. Усі пільги доступні для будь-якого інвестора незалежно від його національної приналежності за умови відповідності інвестора певним вимогам. Діяльність закордонних інвесторів дозволена практично у всіх сферах економіки. Їм дозволено купувати нерухомість, зокрема землі (за винятком земель сільськогосподарського призначення). Водночас уряд чітко фіксує об'єкти, в яких частка іноземного інвестора не може сягати 100%. В Угорщині, наприклад, до них належать: компанії, що входять до переліку стратегічних підприємств, деякі галузі промисловості, пов'язані з національною обороною, угорська авіалінія «Малєв». У Польщі галузеві закони накладають такі обмеження на частку іноземних інвесторів у ряді секторів: на повітряному транспорті – не більш як 49%, на радіомовленні та телебаченні – 33%. Для інвесторів введено диференційовані податкові пільги залежно від рівня розвитку регіону. Так, наприклад, підприємства, розташовані в депресивних регіонах Угорщини (де рівень безробіття перевищує 15%), повністю звільнені від сплати податку на прибуток терміном до 5 років за умови щорічного зростання продажів на 5% від обсягу інвестицій [8].

Щодо обсягів залучених іноземних інвестицій країнами – найближчими сусідами України, слід

відмітити, що у 2015 р. найбільше інвестицій залучено Російською Федерацією (9824,9 млн дол. США) та Польщею (7489,4 млн дол. США). В економіку України залучено 2961 млн дол. США, що на 2251 млн дол. США більше, ніж у 2014 р, проте на 1538 млн дол. США менше, ніж у 2013 р. Обсяги залучених інвестиційних ресурсів іншими країнами значно нижчі (у млн дол. США): Білорусією – 1583,9; Угорщиною – 1269,9; Чехією – 1223,1 та Молдовою – 228,5 (див. таблицю 1).

Співвідношення повноважень між державними органами й органами місцевого самоврядування щодо регулювання портфельних інвестицій у різних країнах відрізняються і залежать від ряду факторів. Зокрема, від соціально-культурних та історичних традицій, рівня розвитку ринку цінних паперів. Так, у Німеччині і Франції на ринку портфельних інвестицій роль саморегулівних організацій зведена до мінімуму. Натомість наявний високий рівень державного регулювання. У Великій Британії, США та Японії у про-цесі регулювання ринку фінансових інвестицій активно беруть участь організації, які саморегулюються [8].

Висновки. Отже, в кожній країні створений свій режим регулювання міжнародної інвестиційної діяльності, який впливає на рівень інвестиційної привабливості країни. Одні країни використовують більш жорсткі методи регулювання діяльності інвесторів, інші навпаки – створюють ліберальне законодавство, що сприяє притоку капіталу. В одних країнах допуск міжнародних інвестицій в економіку регулює єдиний законодавчий акт, а в інших різні аспекти міжнародної інвестиційної діяльності регулює ціла сукупність нормативно-правових актів.

Важливу роль у формуванні інвестиційної привабливості відіграють органи місцевого самоврядування, спеціалізовані організації, на які покладено повноваження управління інвестиційними процесами. Від діяльності вище згаданих органів та структур залежить ефективність реалізації інвестиційної політики та рівень інвестиційної привабливості країни.

Важливим фактором інвестиційної привабливості досліджуваних країн є стабільність їх законодавства, оскільки потенційні інвестори оцінюють умови та можливості реалізації інвестицій, а також наявні гарантії щодо здійснення інвестування.

Практика регулювання міжнародної інвестиційної діяльності в різних країнах світу є надзвичайно багатогранною. Підхід до регулювання міжнародної інвестиційної діяльності як до певної системи дозволяє охоплювати ті аспекти взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, які забезпечують її найвищу ефективність.

Регулювання міжнародної інвестиційної діяльності в Україні має бути спрямоване на створення ефективної законодавчої бази, привабливого інвестиційного клімату, відповідного інституційного забезпечення. Крім того, доцільно стимулювати перехід економіки на інноваційний тип розширеного відтворення та надавати пріоритет інвестиціям у високі технології й інтелектуальний капітал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фісун К.А. Зарубіжний досвід формування іміджу й інвестиційної привабливості країни / К.А. Фісун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 6 (61). – С. 100–104.
2. Карлін М.І. Фінансові системи країн Західної Європи: [навч. посіб.] / М.І. Карлін. – К.: ВЦ «Академія», 2013. – 320 с.
3. Соціально-економічний розвиток території: формування інвестиційної привабливості: колективна монографія / О.А. Карлова, Х.І. Калашнікова та ін.. – Харків: «Друкарня Мадрид», 2016. – 182 с.
4. Стратегія сталого розвитку «Україна–2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10.
5. Шевченко Н.І. Досвід системи державного гарантування іноземного інвестування в різних країнах / Н.І. Шевченко // Економіка та держава. – 2010. – № 4. – С. 143–143.
6. World Investment Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldinvestmentreport.org.
7. Дмитрів В.І. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності / В.І. Дмитрів // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3214.
8. Стукало Н.В. Досвід державного регулювання іноземних інвестицій у країнах світу / Н.В. Стукало, А.В. Хуторна // Економіка сьогодення: актуальні питання та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics-issues.com.ua/zmist-zhurnalu/ekonomika-sogodennya-aktualni-pitannya-ta-perspektivi-2012-1/dosvid-derzhavnogo-regulyuvannya-inozemnix-investicij-u-kra%D1%97nax-svitu/.

УДК 320.322

Ситников М.М.
кандидат технічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

Лазнева І.О.
кандидат історичних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

Єгоров А.О.
кандидат технічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

ВПЛИВ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА АКТИВІЗАЦІЮ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON THE REVITALIZATION OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано галузеву і географічну структуру та динаміку надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до Запорізького регіону. На підставі аналізу проблем залучення ПІІ визначено вплив прямого іноземного інвестування на економіку регіону, а також розроблено пропозиції щодо активізації регіонального соціально-економічного розвитку. Зроблено висновки, що соціальна відповідальність разом з інвестиційним потенціалом і розвиненою інвестиційною інфраструктурою мають забезпечити інвестиційну привабливість регіону, сприяти надходженню інвестицій і розвитку інноваційної діяльності, які є поштовхом до структурної перебудови економіки та підвищення ефективності виробництва.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал, регіон, інфраструктура, соціальна відповідальність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы отраслевая и географическая структура, а также динамика поступления прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Запорожский регион. На основании анализа проблем привлечения ПИИ определено влияние прямого иностранного инвестирования на экономику региона, а также разработаны предложения по активизации регионального социально-экономического развития. Сделаны выводы, что социальная ответственность совместно с инвестиционным потенциалом и развитой инвестиционной инфраструктурой должны обеспечить инвестиционную привлекательность региона, способствовать притоку инвестиций и развитию инновационной деятельности, которые являются импульсом для структурной перестройки экономики и повышения эффективности производства.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, регион, инфраструктура, социальная ответственность.

ANNOTATION

Sectorial and geographical structure and dynamics of foreign direct investments (FDI) in Zaporizhzhya region have been analyzed in the article. The effect of foreign direct investment on regional economy has been revealed on the basis of analysis of problematic issues in FDI attracting, as well as proposals for enhancing of the regional social and economic progress are also highlighted in the article. The conclusion has been made that the social responsibility in common with investment potential and developed investment infrastructure should provide the investment attractiveness of the region, promote investments and innovations, which usually served as impetus for restructuring of the economy and production efficiency.

Keywords: foreign direct investments, investment attractiveness, investment potential, region, infrastructure, social responsibility.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток країни в умовах реформування та євроатлантичної інтеграції є пріоритетом, який гармонічно поєднує загальнодержавну мету з інтересами всіх верств і груп населення. Прискорення економічного розвитку безпосередньо пов'язано з політико-кон'юнктурними, економіко-технологічними, природними та культурно-історичними факторами. Однією з проблем вирішення цього завдання є задоволення потреб та інтересів населення за умов прискорення і збалансованості соціальної конверсії та структурної перебудови економіки.

Суттєвим важелем науково-технічного прогресу, підвищення ефективності господарської діяльності на мікро- та макрорівнях, економічного і соціального розвитку регіонів і країни у цілому, що сприяє реалізації людино-центричної концепції, є активізація інвестиційно-інноваційних процесів [1].

Ураховуючи те, що Запорізький регіон виступає як регіон-донор і має значну частку в економічному потенціалі країни, вирішення питань його інвестиційного й інноваційного розвитку, спрямованого на ефективне соціально-економічне зростання, є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження впливу прямого іноземного інвестування (ПІІ) на розвиток економічних систем тривалий час знаходиться у фокусі уваги багатьох науковців. Серед зарубіжних учених слід визначити праці Л. Алфаро, М. Бломстрема, Н. Креспо, Дж. Даннінга та ін. Значний внесок у розробку теоретичних та практичних концепцій ПІІ зробили також вітчизняні дослідники: О. Кузьмін, Ю. Макогон, А. Пересада, О. Рогач, І. Скворцов, В. Степаненко, Л. Тимошенко, В. Федоренко та ін.

Головну увагу науковці приділяють, з одного боку, макроекономічним ефектам ПІІ, а з іншого – стратегії вибору об'єкта інвестування, обґрунтуванню його інвестиційної привабливості. У багатьох наукових статтях робиться

Рис. 1. Схема побудови стратегії соціально-економічного зростання

акцент на механізмах залучення інвестицій і, відповідно, пропонуються заходи з використанням адміністративних та економічних важелів. Однак питання визначення впливу ПІІ на соціально-економічний розвиток регіонів потребує подальшого вивчення. Дану проблему можливо вирішувати на основі аналізу інвестиційних процесів в конкретному регіоні, дослідження пріоритетних чинників, які забезпечують залучення ПІІ, а також таких, що гальмують іноземне інвестування, встановлення зв'язку між динамікою, структурою інвестицій та основними показниками розвитку регіону.

Мета статті полягає у тому, щоб проаналізувати структуру і динаміку надходження прямих іноземних інвестицій, визначити основні проблеми їх залучення та розробити пропозиції щодо активізації регіонального соціально-економічного розвитку.

Відповідно до мети, у роботі було поставлені такі завдання: проаналізувати географічну структуру прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що надходять до Запорізького регіону; визначити розподіл іноземних інвестицій у регіон за основними видами економічної діяльності; проаналізувати розподіл ПІІ за регіонами України; на підставі аналізу проблем залучення ПІІ визначити вплив прямого іноземного інвестування на активізацію регіонального соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний економічний стан країни показує, що в інвестиційних ресурсах гостру потребу відчувають практично всі галузі народного господарства. Наявність в Україні визнаних науково-технологічних і промислових центрів за існуючої певної диспропорції в природно-ресурсному потенціалі та рівнях економічного розвитку різних областей країни викликає необхідність аналізу інвестиційного клімату в регіональному зрізі [2; 3].

Іноземні інвестиції для вітчизняної економіки є одним із додаткових джерел фінансування, що дає низку переваг порівняно з національними джерелами капіталу. Інвестиційно-інноваційна стратегія регіонального розвитку повинна передбачати ефективне управління процесом упровадження наукових досягнень у практику господарювання, яка реалізується шляхом інноваційної діяльності, що перетворюється в один із ключових факторів забезпечення високої конкурентоздатності регіону і зростання кінцевих соціально-економічних результатів [4]. На рис. 1 представлено схему побудови стратегії соціально-економічного зростання.

В основі соціально-економічного розвитку регіону і країни у цілому повинна бути соціальна відповідальність усіх гілок влади і бізнесу. І те, що представники владних структур зберігають мільйони у валюті готівкою, а бізнес переводить у офшорні зони, не є тим переконливим фактором, який би заохочував іноземних інвесторів вкладати капітал в українську економіку. Соціальна відповідальність разом з інвестиційним потенціалом і розвинутою інвестиційною інфраструктурою забезпечують інвестиційну привабливість регіону, що сприяє надходженню інвестицій і розвитку інноваційної діяльності, яка є поштовхом до структурної перебудови економіки та підвищення ефективності виробництва, що в кінцевому підсумку приведе до соціально-економічного зростання.

Структура іноземних інвестицій у Запорізькій регіон у 2006–2016 рр. показує, що левову частку становлять прямі іноземні інвестиції (97–98%). На рис. 2 зображено динаміку надходження ПІІ в економіку області. Як можна побачити з графіку, до 2013 р. у регіоні спостерігалася стала тенденція до зростання обсягів ПІІ.

Рис. 2. Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Запорізької області в 2006–2016 рр. (млн. дол. США) [5; 6]

Починаючи з 2013 р. в регіоні, як і в країні у цілому, зменшується надходження іноземних інвестицій. Це зумовлено низкою об'єктивних причин.

Таблиця 1

Динаміка ПІІ у Запорізьку область із країн ЄС та СНД у 2006–2016 рр.

Регіональне об'єднання	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	роки										
Країни ЄС	57,7	64,3	66,5	70,1	71,5	73,4	76,2	79,7	75,1	73,2	76,7
Країни СНД	4,7	1,1	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7	0,9	0,9	–	–
інші країни	37,6	32,6	32,6	29,0	27,6	25,8	23,1	19,4	24,0	24,0	23,3

Джерело: складено авторами за [5–7]

Безумовно, війна на сході країни є приводом до зниження інвестиційної активності інвесторів. Але крім зовнішньої агресії, непередбачуваність і невизначеність економічної політики уряду НБУ є суттєвими, якщо не головними, причинами відсутності іноземних інвестицій. В Україні майже кожного року відбуваються зміни в адміністративному, митному, податковому законодавстві, спостерігається непрогнозована діяльність НБУ, що не дає діловим колам змоги скласти бізнес-план навіть на один рік. Відсутність зрозумілої далекоглядної економічної політики заважає залучати не тільки системних, але й невеликих інвесторів в Україну.

У Запорізьку область надходять інвестиції з понад 50 країн світу. Аналіз розподілу прямих іноземних інвестицій у регіон за географічною структурою (рис. 3) показує, що до десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 95% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 436,0 млн. дол. США, Швеція – 169,9, Республіка Корея – 150,0, Естонія – 31,2, Ірландія – 29,7, Панама – 20,7, Словаччина – 19,1, Швейцарія – 12,2, Бермудські Острови – 9,7 та Нідерланди – 6,4 млн. дол. США. Це можна пояснити частковим поверненням на батьківщину раніше вивезеного капіталу [7].

Рис. 3. Обсяги залучення ПІІ у Запорізьку область на початок 2016 р. із країн світу (млн. дол. США) [7]

Обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в економіку регіону із країн ЄС та СНД (табл. 1) показують, що кількість інвестицій з Європейського Союзу значно перевищує інвестиції з країн СНД.

За надходженнями прямих іноземних інвестицій Запорізька область з четвертого місця по Україні в 2006 р. пересунулася на дев'яте місце в 2016 р.

У регіоні діють понад 160 потужних промислових підприємств. Металургійний комплекс області представлений такими відомими в усьому світі підприємствами чорної та кольорової металургії, як акціонерні товариства «Запоріжсталь» – провідний виробник сталей та чавуну, «Дніпроспецсталь» – виробник спеціальних сталей, «Український графіт» – провідний виробник графітованих електродів, «Титаномагнієвий комбінат» – виробник титанової продукції високої якості. Машинобудівна галузь представлена ВАТ «Мотор Січ», ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» та ін.

Надходження ПІІ у Запорізьку область за видами економічної діяльності (рис. 4) показує, що найбільша кількість інвестицій була вкладена в промисловість. Друге і третє місця посідають відповідно фінансова та страхова діяльність, оптова і роздрібна торгівля. Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів внесено 229,0 млн. дол., у виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 150,9 млн. дол., у металургійну галузь, виробництво готових металевих виробів, окрім виробництва машин і устаткування, – 94,6 млн. дол., у виробництво електричного устаткування – 52,9 млн. дол. [7].

Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції у Запорізькій області на початок 2016 р. за видами економічної діяльності (%) [7]

Незважаючи на те що Запорізький регіон є одним із тих, які становлять основу індустріального і аграрного потенціалу України, виробляє понад 12% загального обсягу чавуну, 14% сталі, 15% прокату, 11% коксу, 26% електроенергії в країні, обсяги прямих іноземних інвес-

тицій у переробну промисловість порівняно з 2006 р. скоротилися в 2016 р. майже на 23%, у торгівлю – на 60%, а в операції з нерухомістю, оренду та інжиніринг – на 46%, що свідчить по кризову економічну ситуацію не тільки в регіоні, але і в Україні у цілому.

За результатами оцінювання, на думку авторів, найбільш інвестиційно привабливими є провідні науково-промислові центри з розвиненою інфраструктурою: м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Вінницька, Івано-франківська, Львівська та Запорізька області.

За даними Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, рейтинг інвестиційної привабливості регіонів можна розрахувати на підставі індексу інвестиційної привабливості, який формується з урахуванням соціально-економічних «жорстких» та «м'яких» факторів інвестиційної привабливості [8]. До групи «жорстких» факторів належать фактори, дію яких дуже складно змінити в короткостроковій перспективі, але вони значною мірою визначають потенціал області й є базою для середньо- та довгострокових прогнозів. До них належать географічне розташування, природні та трудові ресурси, інноваційний потенціал, споживчий сегмент та бізнес-сегмент, інфраструктура. Оцінюються «жорсткі» фактори за допомогою офіційних статистичних даних.

«М'які» фактори – це фактори, які можуть бути змінені протягом відносно короткого проміжку часу, але створюють бар'єри для реалізації інвестиційних проектів. Вони оцінюються за методами якісної статистики через очікування економічних агентів. До них належать діловий клімат, правила та процедури, відкритість влади, діловий оптимізм та успішний досвід.

На підставі аналізу даних [8] за індексом інвестиційної привабливості регіони України можна поділити на чотири групи:

1) регіони пріоритетної інвестиційної привабливості (Львівська, Івано-франківська, Одеська, Вінницька, Дніпропетровська області, м. Київ);

2) регіони досить високої інвестиційної привабливості (Волинська, Харківська, Чернігівська, Житомирська, Тернопільська, Запорізька області);

3) регіони середньої інвестиційної привабливості (Київська, Рівненська, Сумська, Миколаївська, Черкаська, Хмельницька області);

4) регіони низької інвестиційної привабливості (Полтавська, Кіровоградська, Закарпатська, Херсонська, Чернівецька, Донецька, Луганська області).

Незважаючи на те що за обсягом надходжень прямих іноземних інвестицій Запорізький регіон посідає дев'яте місце (в області працює 2,1% вкладеного в Україну прямого іноземного капіталу), для прискорення соціально-економічного розвитку їхній обсяг є недостатнім, а регіон досі сприймається іноземними інвесторами як не зовсім сприятливий для інвестування.

Серед причин, з яких інвестори не проявляють зацікавленості в розміщенні капіталу як у Запорізький, так і в інші регіони, слід виділити такі:

– територіальна близькість до військового конфлікту на сході;

– недостатньо розвинута інвестиційна інфраструктура;

– не дуже сприятливий діловий клімат та діловий оптимізм;

– недостатня відкритість влади;

– неефективність державних органів;

– складні адміністративні процедури;

– досить високий рівень корупції;

– тривала процедура реєстрації та отримання дозвільних документів;

– відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів;

– відсутність реформування судової системи;

– непередбачуваність економічної політики уряду та НБУ.

Недостатній рівень надходжень іноземних інвестицій в інноваційні проекти можна пояснити невідповідністю сучасного стану технологічного розвитку виробництва в регіоні вимогам створення та функціонування інноваційної моделі економіки. Левова частка галузей виробництва має низький технологічний уклад, морально та фізично зношене обладнання, застарілі технології, що не забезпечує конкурентоспроможності продукції та послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках і матеріальних основ для підвищення життєвого рівня населення і його добробуту, не створюючи при цьому науково-технічних та економічних передумов до європейської інтеграції. Причинами такого стану є низькі темпи інноваційної діяльності і недостатність фінансування інноваційних проектів у галузях виробництва та на підприємствах.

Висновки. Встановлено, що за період з 2006 по 2016 р. Запорізька область за обсягом надходжень прямих іноземних інвестицій пересунулася з четвертого на дев'яте місце, однак за індексом інвестиційної привабливості вона входить до регіонів із досить високим рівнем інвестиційної привабливості.

За основним видами економічної діяльності прямі іноземні інвестиції надходять переважно в переробну промисловість, хоча їх обсяг у 2016 р. порівняно з 2006 р. знизився на 23%. Основними країнами-інвесторами традиційно є такі країни, як Кіпр, Швеція та Республіка Корея.

Основними причинами, що стримують надходження іноземних інвестицій до регіонів, є повільне протікання реформ у країні, військовий конфлікт на сході і непередбаченість економічної політики уряду і НБУ, недосконала система управління інвестиційно-інноваційною діяльністю та методів економічного стимулювання ефективних напрямів технологічного розвитку.

В основі зростання соціально-економічного стану регіону й усієї країни повинна бути соціальна відповідальність усіх державних і недержавних установ, а серед першочергових заходів щодо активізації іноземних інвесторів у напрямі фінансування інноваційного компоненту структурного реформування економіки необхідно розробити підвідомчу політику сприяння інвестиціям.

Виходячи з реалій сьогодення, іноземні інвестиції є тим ресурсом, який може найбільш вагомо сприяти підвищенню ефективності функціонування українських підприємств, а отже, і розвитку відповідних територій і міст, поліпшенню соціального захисту громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тимошенко Л.М. Інвестиції та інвестування в соціалізації економіки України: теорія, методологія, перспективи: [монографія] / Л.М. Тимошенко, Н.М. Дєєва, В.О. Гришкін та ін. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 509 с.
2. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень / Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
3. Музиченко А.С. Державне регулювання інвестиційної діяльності / А.С. Музиченко. – К.: Наук. світ, 2001. – 345 с.
4. Ситников М.М. Розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності як фактор соціалізації економіки регіону / М.М. Ситников // Проблемы развития экономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2009. – Т. 2. – С. 606–613.
5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zp.ukrstat.gov.ua.
6. Запорізька область – регіон можливостей! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.investmentzp.org.ua.
7. Інвестиційний паспорт Запорізької області – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000067/67590/zaporizhzhya-region-investment-overview.pdf.
8. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.invest-lvivregion.com/UserFiles/File/Rejting_invest.pdf.

УДК 339.9:331.556.4

Шиманська К.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський державний технологічний університет

ПОСИЛЕННЯ ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИКО-БЕЗПЕКОВИХ ДЕТЕРМІНАНТ У ФОРМУВАННІ МІГРАЦІЙНИХ МОТИВІВ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

INCREASING IMPORTANCE OF ECONOMIC AND POLITICAL AND SECURITY DETERMINANTS IN THE FORMATION MIGRATION MOTIVES OF STUDENT YOUTH

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено висвітленню результатів проведеного анкетування студентів щодо їх міграційної мотивації. Висвітлено результати узагальнення поглядів студентів на формат потенційної міграції. Проаналізовано індивідуальну оцінку респондентами запропонованих детермінант із погляду їх впливу на спонукання студентів мігрувати за кордон. Для підтвердження отриманих результатів приведено розраховані показники важливості окремих детермінант. У результаті аналізу визначено, що переважаючі детермінанти міграції належать до групи економічних та політико-безпекових, зокрема низький рівень оплати праці, високий рівень корупції в країні, високий рівень безробіття, корумпована та неефективна система судового захисту, участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави, високий рівень інфляції, високий рівень оподаткування трудових доходів, складність відкриття та закриття бізнесу.

Ключові слова: міграційні мотиви, міграція, трудова міграція, студентська міграція, детермінанти міграції.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена освещению результатов проведенного анкетирования студентов относительно их миграционной мотивации. Представлены результаты обобщения взглядов студентов на формат потенциальной миграции. Проанализированы индивидуальные оценки респондентами предложенных детерминантов с точки зрения их влияния на побуждение студентов мигрировать за границу. Для подтверждения полученных результатов приведены рассчитанные показатели важности отдельных детерминантов. В результате анализа установлено, что преобладающие детерминанты миграции относятся к группе экономических и политико-безопасных, в частности низкий уровень оплаты труда, высокий уровень коррупции в стране, высокий уровень безработицы, коррумпированная и неэффективная система судебной защиты, участие государства в вооруженных конфликтах и постконфликтное состояние территории государства, высокий уровень инфляции, высокий уровень налогообложения трудовых доходов, сложность открытия и закрытия бизнеса.

Ключевые слова: миграционные мотивы, миграция, трудовая миграция, студенческая миграция, детерминанты миграции.

ANNOTATION

The article is dedicated to highlighting the results of students migration motivation study. The summarizing of students' views on the probable format of potential migration were highlighted. The analysis of individual respondents' assessment of proposed determinants in terms of their impact on students' motivation to migrate abroad has been conducted. For confirmation of the study results calculated indicators of determinants individual importance were given. The analysis determined that the prevailing migration determinants belong to economic and political security determinants groups, including low wages, high levels of corruption, high unemployment rate, corrupt and inefficient judicial protection, state participation in armed conflict and its post-conflict condition, high inflation rate, income taxation burden, difficulty of business opening and closing.

Keywords: migration motivations, migration, labor migration, student migration, migration determinants.

Постановка проблеми. Проблеми міграції молодого населення нашої держави, зокрема студентської молоді, останнім часом усе більше занепокоюють учених та дослідників. Про зростання проблеми міграції молоді свідчать, наприклад, дані Eurostat, відповідно до яких частка осіб віком від 15 до 24 років у загальній кількості мігрантів до країн Європейського Союзу протягом останніх 15 років має переважно зростаючу тенденцію.

Рис. 1. Динаміка чисельності емігрантів з України віком 15–24 років протягом 2001–2015 рр. [1]

Еміграція молодих українців за кордон відчувається у погіршенні демографічної ситуації, зниженні чисельності робочої сили в країні і при цьому означає «відтік мізків» (утрату цінного потенціалу нашої держави в особі молодих та перспективних фахівців, що мають сучасну освіту, здатні працювати в глобальному інформаційному середовищі).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наявних проблем студентської міграції проводили О.С. Гринькевич [2], Д.П. Мельничук [3], В.В. Стибель, М.П. Драч та О.Є. Смолінська [4], Л.І. Безтелесна [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існування вказаних вище напрацювань із питань міграції студентської молоді, які охоплювали переважно оцінку схильності студентів мігрувати та ймовірний формат такої міграції, аналізу оцінки студентами головних факторів (детермінантів) ухвалення міграційного рішення проведено не було.

Мета статті полягає в аналізі результатів проведеного анкетування, зокрема визначення важливості окремих детермінантів у формуванні мотивів студентської молоді щодо міграції за кордон.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження наукових праць із проблем визначення факторів (детермінантів) міграції дало змогу виявити, що, як правило, дослідженню підлягає кореляція між динамікою міграційних процесів та макроекономічних показників (таких як рівень інфляції, безробіття, динаміка реальної заробітної плати тощо). Однак, незважаючи на виявлені вченими та дослідниками закономірності зростання еміграційних потоків на тлі погіршення макроекономічних показників, уважаємо, що агрегувати фактори міграції населення та виводити такі закономірності виключно на макрорівні є помилковим підходом. Базуємо свою думку на тому, що міграційні потоки формуються з конкретних індивідів, які ухвалили рішення про доцільність або потребу міграції, керуючись власним суб'єктивним сприйняттям дії численних економічних та неекономічних, вимірюваних та невимірюваних факторів. І однакова дія факторів навколишнього середовища (економічного, соціального, політичного, культурного, мовно-етнічного тощо) сприймається такими індивідами з різною інтенсивністю, а тому абстрагуватися від особистісної оцінки індивідами дії таких факторів неможливо.

У зв'язку із цим уважаємо за доцільне визначати не кореляційні закономірності залежності міграційних потоків від макроекономічних показників, а саме агрегувати оцінку фокус-групами дії окремих детермінантів.

Гіпотеза дослідження при цьому полягає в тому, що на ухвалення індивідами рішення про міграцію за кордон економічні детермінанти (як правило, вимірювані) діють паралельно з іншими (соціально-демографічними, політико-безпековими, мовно-етнічними та еколого-природничими), які переважно не можна виміряти в конкретних вимірниках.

Для цілей даного дослідження розроблено опитувальник «Анкета щодо передумов міграції студентської молоді за кордон» [6], який призначався для збору емпіричного матеріалу щодо індивідуальних оцінок респондентами важливості дії різних детермінантів.

Респонденти надали інформацію про свій вік, міграційний досвід, а також про умови життя їх домогосподарства. Анкета була розроблена так, щоб можна було отримати основну інформацію про детермінанти та формат передбачуваної або ймовірної міграції. Крім того, були поставлені питання про економічні та соціальні умови життя домогосподарств, зокрема рівень їх депривації. Таким чином, опитування було спрямоване на аналіз переважаючого впливу окремих детермінантів у формуванні особистого міграційного мотиву та виявлення основних тенденцій у поглядах студентської молоді на питання міграції за кордон (зокрема, зібрана інформація включала питання про передбачувані часові та інші параметри ймовірної міграції, умови життя та роботи за кордоном).

Анкета заповнювалася респондентами в онлайн-режимі без фіксації часу заповнення для полегшення процесу опрацювання питань респондентами та здійснення ними виваженого вибору найбільш прийнятного варіанту. Вона складалася з 26 питань (у тому числі п'яти питань зі шкалою оцінювання детермінантів міграції) та розділена на чотири блоки: 1) інформація про респондента (його демографічні та соціальні характеристики, а також ступінь депривації його домогосподарства); 2) інформація про міграційні наміри та ймовірний формат міграції; 3) інформація про фактори, які можуть змусити мігрувати за кордон; 4) інформація про можливості інтеграції в країні потенційної міграції.

Відповідно до поставлених завдань дослідження було проведене анкетне опитування студентів денної та заочної форм навчання факультету обліку і фінансів Житомирського державного технологічного університету I–V курсів.

На рис. 2 та 3 представлено структуру респондентів за різними ознаками, які відповіли на питання анкети.

Рис. 2. Обсяг вибірки за курсами навчання респондентів, N=63

Рис. 3. Розподіл домогосподарств респондентів за кількістю осіб

Рис. 4. Розподіл відповідей респондентів щодо їх особистого міграційного досвіду або міграційного досвіду членів домогосподарства (за відповідями респондентів)

Окрім того, респонденти відповіли на питання щодо їх особистого фактичного досвіду міграції або досвіду міграції членів родини, а також щодо бажання та намірів мігрувати за кордон для проживання або працевлаштування. Структура отриманих відповідей продемонстрована на рис. 4 та 5.

Респондентам було запропоновано оцінити за п'ятибальною шкалою важливість дії

41 детермінанту на формування їх особистої схильності до здійснення міграції за кордон (табл. 1).

Для аналітичної обробки результатів анкетування використано методику аналізу експертних оцінок, описану Б.Є. Грабовецьким [7, с. 88–96].

Таблиця 1

Детермінанти формування міграційної мотивації студентської молоді, щодо яких було проведено анкетування

Детермінанти формування міграційної мотивації	Шифр детермінанта
Економічні	
Високий рівень безробіття	Е1
Відсутність попиту на фахівців Вашої спеціальності чи професії	Е2
Низький та/або незадовільний рівень оплати праці	Е3
Високий та/або обтяжливий рівень оподаткування трудових доходів	Е4
Високий рівень інфляції	Е5
Складність відкриття та закриття бізнесу	Е6
Високий та/або обтяжливий рівень оподаткування підприємницьких доходів	Е7
Відсутність різних форм збереження заощаджень	Е8
Неможливість або ненадійність відкриття депозитів та зберігання коштів на рахунках	Е9
Високий та/або обтяжливий рівень оподаткування майна	Е10
Відсутність доступу до засобів зв'язку (мобільної та стаціонарної мережі, мережі Інтернет)	Е11
Відсутність регулярного транспортного сполучення з іншими населеними пунктами, доступ до обмежених видів транспорту	Е12
Незадовільний стан шляхового покриття, небезпечність пересування для транспорту або пішоходів, неналежна система контролю на шляхах	Е13
Відсутність доступу до участі у профспілкових організаціях, відсутність органів, відповідальних за контроль дотримання трудового законодавства	Е14
Відсутність системи захисту прав акціонерів та їх доступу до інформації про свої майнові права	Е15
Відсутність системи оскарження рішень податкових органів, існування практики необґрунтованих стягнень та несанкціонованих перевірок платників податків	Е16
Соціально-демографічні	
Висока густота населення в країні у цілому та окремому регіоні чи населеному пункті	С1
Дисбаланс між статевовіковими групами, що призводить до складності пошуку шлюбного партнера та/або спричиняє складність формування дружніх зв'язків	С2
Низький розвиток та/або відсутність доступу до системи соціального страхування, зокрема недержавного страхування	С3
Низький розвиток та/або відсутність доступу до системи освіти	С4
Низький розвиток та/або відсутність доступу до системи охорони здоров'я	С5
Наявні випадки дискримінації людей з інвалідністю, складність або неможливість інтеграції людей з інвалідністю у суспільство	С6
Наявні випадки гендерної дискримінації, відсутність законодавчо врегульованих гарантій та інструментів дотримання прав людини незалежно від статі	С7
Відсутність системи державних стандартів щодо якості товарів та послуг, а також механізмів захисту прав споживачів	С8
Політико-безпекові	
Існування антидемократичного режиму	Б1
Високий рівень корупції в країні	Б2
Наявність політичних рухів, які передбачають нетерпимість до окремих категорій населення	Б3
Участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави	Б4
Вимоги обов'язкової служби у збройних силах	Б5
Існування терористичних загроз та/або низький рівень захисту від них	Б6
Існування переслідувань за політичними мотивами	Б7
Корумпована та/або неефективна система судового захисту	Б8
Мовно-етнічні	
Наявні випадки релігійної дискримінації та відсутність державних гарантій та інструментів дотримання свободи віросповідування, наявні випадки расової та етнічної дискримінації та відсутність державних гарантій та інструментів дотримання свободи етнічного самовизначення	М1
Наявні випадки мовної дискримінації та відсутність державних гарантій та інструментів дотримання прав на використання мови меншин	М2
Наявні випадки расової та етнічної дискримінації та відсутність державних гарантій та інструментів дотримання свободи етнічного самовизначення	М3

Закінчення таблиці 1

Еколого-природничі	
Незадовільні природні умови та відсутність природних ресурсів	П1
Незадовільні кліматичні умови	П2
Відсутність доступу до використання природних ресурсів	П3
Ризики природних катастроф та катаклізмів	П4
Високий ступінь забруднення навколишнього середовища	П5
Відсутність доступу до чистої питної води та екологічно чистих продуктів харчування	П6

Рис. 5. Розподіл відповідей респондентів щодо їх бажання та намірів міграції за кордон (за відповідями респондентів та метою міграції)

Оцінка показників індивідуальної оцінки респондентами дії різних детермінантів на формування їх особистих міграційних мотивів здійснювалася на основі присвоєння їм кількості балів від 0 до 100 балів (де оцінка «1» (найнижчий ступінь значимості) відповідає 0 балів, «2» – 25 балам, «3» – 50 балам, «4» – 75 балам, «5» – 100 балам). Якщо респондент надав однакову кількість балів декільком детермінантам, для подальшого ранжування детермінантів ми виходили з припущення, що вони для окремого респондента є рівнозначними.

На основі аналітичної обробки кількості наданих кожному фактору балів присвоєно ранги – порядкові номери, що визначають місця кожного детермінанту у загальній сукупності оцінених конкретним респондентом детермінантів. Зокрема, ранг кожного j-го детермінанту відповідає числу натурального ряду 1, 2, 3, ..., n, де n – кількість детермінантів. Разом із тим, виходячи з можливості однакової оцінки респондентами суттєвості різних детермінантів, їм присвоюється стандартизовані ранги – частка від ділення суми місць, зайнятих детермінантами з однаковими рангами, на загальну кількість таких однаково оцінених детермінантів.

Для подальшого аналізу введено літерні позначення для об'єктів аналізу та з метою побудови в подальшому матриці отриманих детермінантами балів:

– m – кількість респондентів, що взяли участь в анкетуванні;

– 1, 2, 3, ..., m – порядкові номери респондентів;

– n – кількість детермінантів, що досліджуються та були запропоновані респондентам для оцінки їх впливу на формування особистих міграційних мотивів;

– 1, 2, 3, ..., n – порядкові номери детермінантів, що досліджуються;

– mj – кількість респондентів, що оцінили j-й детермінант;

– m100j – кількість даних респондентами максимально можливих оцінок (100 балів) j-му детермінанту.

За результатами узагальнення індивідуальних оцінок побудовано матрицю балів, де Cij – оцінка вартості відносної ваги (у балах), наданої i-м респондентом j-му детермінанту. У ході опрацювання даних індивідуальних оцінок перетворено матрицю балів у матрицю рангів, де Rij – це ранг оцінки i-м респондентом j-го детермінанту.

У цілому під час аналізу результатів анкетування щодо важливості детермінантів на формування міграційної мотивації студентської молоді використовувалася низка показників для оцінки важливості кожного детермінанту:

1) середня величина оцінки детермінанта у балах;

2) сума рангів, призначених респондентами j-му детермінанту;

3) середній ранг для кожного детермінанту;

4) частота максимально можливих оцінок (100 балів), які надані респондентами кожному детермінанту;

5) середня вага кожного детермінанту (нормована оцінка).

Розглянемо детальніше вказані показники.

1) Середня величина оцінки детермінанту у балах. При цьому використовується формула [7, с. 93]:

$$M_j = \frac{\sum_{i=1}^{m} c_{ij}}{m_j} \quad (1)$$

Зокрема, даний показник (Mj) визначається як середня арифметична від масиву оцінок респондентами j-го детермінанту та може приймати значення від 0 до 100 виходячи з індивідуальної оцінки респондентами важливості детермінанту для формування їх особистої міграційної мотивації. У зв'язку із цим важливість детермінанту тим вища, чим більше значення Mj. За даним показником установлено детермінанти, які характеризуються найвищою середньою величиною оцінки. До них належать: низький та/або незадовільний рівень оплати праці (76,984); високий рівень корупції в країні (74,603); корумпована та/або неефективна система судового захисту (71,825); високий рівень безробіття (67,857); участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави (67,857).

2) Сума рангів, призначених респондентами j-му детермінанту. За результатами побудови матриці індивідуальних рангів для кожного

респондента визначено суму рангів j-го детермінанту за формулою [7, с. 92]:

$$S_j = \sum_{i=1}^{m} R_{ij} \quad (2)$$

Зокрема, у даному разі сума рангів дала змогу виявити детермінанти з найменшою сумою рангів, що свідчить про найбільш важливий із них.

3) Середній ранг для кожного детермінанту. Даний показник розраховано на основі показника суми рангів j-го детермінанту за формулою [7, с. 92]:

$$\overline{S_j} = \frac{\sum_{i=1}^{m} R_{ij}}{m} = \frac{S_j}{m} \quad (3)$$

Зокрема, за результатами розрахунку даного показника та показника суми рангів було обрано детермінанти, які характеризуються найменшими значеннями суми рангів та середньою величиною рангу. До них належать: низький та/або незадовільний рівень оплати праці (10,5); високий рівень корупції в країні (12,4); корумпована та/або неефективна система судового захисту (13,2); високий рівень безробіття (13,9); високий рівень інфляції (14,4).

4) Частота максимально можливих оцінок (100 балів), які надані респондентами кожному детермінанту. Такий показник розраховується за формулою [7, с. 93]:

$$K_{100j} = \frac{m_{100j}}{m_j} \quad (4)$$

За результатами оцінки даного показника встановлено детермінанти, яким респонденти надали найбільшу кількість максимально можливих оцінок (100 балів). До них належать: високий рівень корупції в країні (0,508); низький та/або незадовільний рівень оплати праці (0,492); корумпована та/або неефективна система судового захисту (0,476); участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави (0,429); високий рівень безробіття (0,317); існування терористичних загроз та/або низький рівень захисту від них (0,317).

При цьому показник частоти надання максимально можливих оцінок, за словами Б.Є. Грабовецького, «належить до додаткових показників оцінки відносної важливості факторів і характеризує його з точки зору кількості поставлених йому максимальних оцінок у 100 балів. Перевагу тому чи іншому фактору слід віддавати в першу чергу залежно від середніх величин рангу чи балів. І тільки за різних умов фактор можна вважати найважливішим за максимального значення K100j» [7, с. 93].

5) Середня вага кожного детермінанту (нормована оцінка). Крім того, Б.Є. Грабовецький на додаток до абсолютних та середніх величин пропонує обчислювати відносну важливість детермінантів, наприклад показника середньої ваги. «Для цього, – пише вчений, – спочатку індивідуальні показники нормуються, а потім розраховуються середньозважені величини». Відповідно до його методики, середня вага кожного детермінанту (нормована оцінка) розраховується за формулою [7, с. 93]:

$$W_j = \frac{\sum_{i=1}^{m} w_{ij}}{\sum_{j=1}^{n}\sum_{i=1}^{m} w_{ij}};\ W_{ij} = \frac{c_{ij}}{\sum_{j=1}^{n} c_{ij}}, \quad (5)$$

де Wij – вага (нормована оцінка), надана і-м респондентом j-му детермінанту;

Wj – загальна вага, надана респондентами j-му детермінанту.

За результатами визначення нормованої оцінки складено матрицю відносного значення детермінантів.

Це дало можливість виділити переважаючі детермінанти, вплив яких на формування міграційної мотивації студентської молоді визначено як найсуттєвіший.

Виходячи з даних табл. 2, де узагальнено показники аналізу індивідуальних оцінок респондентами (студентською молоддю) дії детермінантів на формування міграційної мотивації, детермінанти, які відрізняються найвищим показником середньої ваги (нормованої оцінки). До таких детермінантів слід віднести (у порядку зниження оціненої респондентами важливості):

– низький та/або незадовільний рівень оплати праці;

– високий рівень корупції в країні;

– високий рівень безробіття;

– корумпована та/або неефективна система судового захисту;

– участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави;

– високий рівень інфляції;

– високий та/або обтяжливий рівень оподаткування трудових доходів;

– складність відкриття та закриття бізнесу.

Таким чином, виділені із загальної сукупності детермінанти формування міграційної мотивації у респондентів із числа студентської молоді за результатами даного дослідження свідчать про переважаючий характер економічних та політико-безпекових детермінантів (відповідно п'ять та три детермінанти з указаних категорій потрапили до числа переважаючих). У зв'язку із цим уважаємо за доцільне звернути увагу на виняткове значення побудови державної міграційної політики в частині регулювання еміграційних потоків на базі планування ризиків зміни саме вказаних детермінантів. Це означає потребу перегляду ризиків, визначених та використовуваних Державною міграційною службою України.

Висновки. Проведене дослідження результатів анкетування представників студентської молоді шляхом аналізу показників важливості окремих детермінантів для опитаних респондентів із числа студентської молоді в питанні формування мотивів щодо міграції за кордон дало змогу оцінити їх вплив на спонукання студентів до міграції на основі ранжирування індивідуальних оцінок кожного детермінанту. За результатами аналітичного опрацювання отриманих від-

повідей емпірично доведено, що переважаючі детермінанти міграції належать до груп економічних та політико-безпекових зокрема (у порядку зниження унормованої оцінки): низький рівень оплати праці, високий рівень корупції в країні, високий рівень безробіття, корумпована та неефективна система судового захисту, участь держави у збройних конфліктах та постконфліктний стан території держави, високий рівень інфляції, високий рівень оподаткування трудових доходів, складність відкриття та закриття бізнесу.

Таблиця 2

Зведені результати аналізу показників індивідуальної оцінки респондентами (студентською молоддю) впливу детермінантів на формування їх міграційної мотивації

Шифр детермінта	Середнє значення в балах (M_j)	Сума рангів (S_j)	Середній ранг (S_j)	Частота максимально можливих оцінок (K_{100j})	Середня вага (нормована оцінка) (W_j)
Фактор Е3	664,5	10,5	76,984	0,492	0,043
Фактор Б2	780	12,4	74,603	0,508	0,040
Фактор Е1	877	13,9	67,857	0,317	0,037
Фактор Б8	831	13,2	71,825	0,476	0,037
Фактор Б4	922,5	14,6	67,857	0,429	0,035
Фактор Е5	906	14,4	63,889	0,286	0,033
Фактор Е4	995	15,8	61,905	0,238	0,032
Фактор Е6	1081	17,2	58,333	0,238	0,031
Фактор П5	1085,5	17,2	59,127	0,286	0,030
Фактор П6	1051,5	16,7	60,317	0,254	0,030
Фактор Е7	1180	18,7	55,556	0,175	0,029
Фактор С5	1076	17,1	59,921	0,254	0,029
Фактор Е2	1316	20,9	50,397	0,143	0,028
Фактор С8	1108,5	17,6	58,730	0,270	0,028
Фактор Б6	1113	17,7	58,730	0,317	0,028
Фактор Е10	1272,5	20,2	51,190	0,111	0,025
Фактор Е13	1206	19,1	52,778	0,159	0,025
Фактор Е8	1286,5	20,4	50,397	0,190	0,024
Фактор Б1	1283	20,4	50,000	0,143	0,024
Фактор Б3	1248	19,8	52,381	0,175	0,024
Фактор Е9	1292,5	20,5	48,810	0,159	0,023
Фактор Е16	1326	21,0	49,206	0,190	0,023
Фактор С4	1352,5	21,5	47,619	0,111	0,023
Фактор С6	1483	23,5	44,841	0,143	0,021
Фактор Б5	1417	22,5	46,032	0,206	0,021
Фактор Б7	1419	22,5	44,444	0,143	0,020
Фактор Е14	1585	25,2	39,683	0,095	0,018
Фактор С3	1576	25,0	40,873	0,095	0,018
Фактор М2	1515,5	24,1	41,667	0,175	0,018
Фактор Е15	1633	25,9	38,492	0,095	0,017
Фактор С2	1648	26,2	35,714	0,063	0,017
Фактор С7	1598	25,4	38,095	0,063	0,017
Фактор П1	1541	24,5	39,683	0,095	0,017
Фактор Е12	1630	25,9	36,508	0,095	0,016
Фактор М1	1647,5	26,2	37,698	0,143	0,016
Фактор М3	1602	25,4	38,492	0,159	0,016
Фактор П4	1648	26,2	34,921	0,111	0,016
Фактор П3	1734,5	27,5	33,730	0,063	0,015
Фактор Е11	1712,5	27,2	31,746	0,095	0,014
Фактор С1	1814	28,8	28,571	0,063	0,013
Фактор П2	1784,5	28,3	30,159	0,095	0,013

У цілому проведене дослідження дало змогу підтвердити гіпотезу про те, що на ухвалення індивідами міграційного рішення, крім економічних детермінантів, суттєво впливають і політико-безпекові, а тому оцінювати кореляцію між міграційними потоками та зміною макроекономічних показників є недоцільним, оскільки процес формування міграційної мотивації є суб'єктивним та відбувається на особистісному рівні, а отже, дає змогу судити виключно про загальний вплив зовнішніх факторів на формування середовища, сприятливого для виникнення міграційних мотивів. При цьому такий аналіз слід проводити у регіональному, віковому та гендерному зрізах для виявлення потенційно небезпечної інтенсивності дії факторів (детермінантів) на відповідні групи населення з урахуванням також галузевих особливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Emigration by age group, sex and citizenship / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/eurostat/data/database# [migr_emi1ctz].
2. Гринькевич О.С. Освітня міграція в Україні та світі: інституційне середовище та напрями державного регулювання / О.С. Гринькевич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – Вип. 3. – С. 254–264 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2013_3_28.
3. Мельничук Д.П. Міграційні наміри студентської молоді та їх вплив на мотиваційну складову людського капіталу України / Д.П. Мельничук // Демографія та соціальна економіка – 2009. – № 1. – С. 116–124.
4. Стибель В.В. Мобільність студентів ЛНУ ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Ґжицького та їх міграційні настрої (за матеріалами соціологічного дослідження, проведеного Міжнародним інститутом освіти, культури та зв'язків з діаспорою НУ «Львівська політехніка») / В.В. Стибель, М.П. Драч, О.Є. Смолінська // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. – 2015. – Т. 17, № 1(4). – С. 346–350 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2015_17_1(4)__63.
5. Безтелесна Л.І. Інтернаціоналізація вищої освіти за умов міжнародної міграції населення як носія людського потенціалу / Л.І. Безтелесна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3(2). – С. 83–86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3(2)__19.
6. Анкета щодо передумов міграції студентської молоді за кордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://goo.gl/forms/xyeB6AXHGsLcIEj32.
7. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 171 с.

UDC 339.56.:339.922

Yatsenko O.M.
Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of International Trade
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Kuznetsova O.O.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Foreign Languages
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PROBLEMS, TRENDS AND PROSPECTS OF THE WORLD FOOD MARKET DEVELOPMENT

ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ПРОДУКТОВОГО РИНКУ

Problem statement. According to new tasks in the field sustainable development for the period after 2015 year, one of the main goals of the system of United Nations is to end hunger at the global level up to 2030 year. The main mission of agriculture is providing food security, which is inextricably connected with the necessity to take into account permanently growing number of the world population at the expense of decline in mortality rate, increase in life expectancy and young population in regions with high birth rate. At the same time, as results of research of Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) show, food market growth will also take place for the long run. Prior to 2050 Earth population will grow by 34% and will reach 9.1 billion people. Almost all growth of the population will accrue to the share of developing countries. Urbanization will grow at a rapid pace, about 70% of the world population as expected will be urban, in comparison with today's 49%. In order to provide growing, mostly urban and potentially better-off population with food, prior to 2050 it is important to increase food production output from initial level of 2005-2007 by 60%. Annual volume of net investment in agriculture of developing countries, which is necessary for ensuring such an increase in production, is 83 billion dollars of the USA. It means that the existent consumption funds should be added with at least the same volume of food products as there is now. Moreover, it is important to be done only to not reduce the current level of life, first of all consumption.

The world agricultural and food trade continues to be on the rise but differences in the organization and structure of trade depending on product and region are still significant. The main endogenous and exogenous factors contributing to agricultural production development and demand growth are the trade policy in the field of agriculture, agrarian policy of countries, asymmetry of national economies' development, price disparity in certain countries, disproportions of agrofood trade flows, increase in financial solvency in certain countries, growth in material need of food staff. Economic recession caused by the world financial crisis has led to a considerable amount of negative consequences in many sectors; agriculture demonstrated its firmness in the crisis and post-crisis periods. Changes in the economy as a whole, including growing global trade integration, influence the efficiency of agricultural sector. Higher general economic growth also increases consumer incomes and thus a demand for food products. A change in interest rates has an impact on capital contributions, land value and levels of storage, whereas inflation – on prices of resources, incomes and loan. Exchange rate fluctuations are important for international competitiveness and trade flows of food and agricultural products. These statements determined a choice of the research theme, its logic and structure.

Analysis of recent studies and publications. The issues of establishment of a global model of development, influence of economy's globalization on the structuring and transformation of market relations, determination of a place, prospects and lines for the country's adaptation to these processes are considered in the works of native scientists: V. Andriichuk, Ya. Bazyliuk, O. Bilorus, V. Budkin, V. Vlasov, V. Hubenko, A. Kredisov, D. Lukianenko, Yu. Makohon, V. Novytskyi, Yu. Pakhomov, Ye. Saveliev, O. Skydan, S. Sokolenko, A. Filipenko, M. Chumachenko, A. Chukhno, I. Shkola and others. Problems of food markets' development are studied by V. Andriichuk, V. Boiko, P. Haidutskyi, T. Zinchuk, P. Sabluk, L. Khudolii, O. Shpychak. **The purpose and task of the article** – determination of problems, trends and prospects of development of the world food market taking into account global trends. **The research object** – is the process of development of the world relations in agrofood sector commodity circulation.

Statement of basic material. The biggest fall in the world trading of goods (-22%) and services (-9%) over the last 20 years was in 2009, and the renewal of development rate of trade in products (14%) – in 2010 and services (22%) –

in 2004. Today the share of 10 leading traders in commodity trade is 51% to the total volume of the world trade in 2014, during this period the share of developing countries has increased up to 41%, and the volume of commodity trade of countries-members of the WTO is 18.0 trillion dollars of the USA. Now the world merchandise export is 19.00 billion dollars of the USA, this indicator in 1995 was 5.17 billion dollars of the USA and in 2005 – 10.51 billion dollars of the USA [9]. Leading exporters and importers are the USA, the EU and China.

A trend that is observed over a period of 20 years allows asserting a strong interrelation of the world gross domestic product (GDP) and world merchandise export, however, the growth of the latter is more changeable than the growth of GDP. So, in 2009 there was a decrease in the world merchandise export by 12.0%, and the world GDP by 2.0%; in 2010 – increase of the first indicator by 14.0%, and second by 4.0% accordingly; and 2014 was characterized by a balance of both indicators at the level of 2.5%.

The agriculture importance as a branch of material production lies in the fact that in developed countries it provides 3% of the world output of gross product; in developing countries its share reaches 25% [2, 5]. Thus, in the world economy a dynamics of value added created by agriculture in the structure of the world gross product has a tendency to reduce, so in 1995 – 8.1%, in 2000 – 5.2%, in 2005 – 4.4%, in 2010 – 3.9%, in 2014 – 3.8%. In Ukraine, the share of agriculture in gross value added (GVA) in 1990 was 24.4%, in 2001 – 16.3%, in 2004 – 11.9%, in 2007 – 7.5%, in 2010 – 8.7% and in 2011 – 9.6%, in 2012 – 9.0%, in 2013 – 9.9%, in 2014 – 11.7%, in 2015 – 14.0%.

Every year the world spends for food consumption more than 9 trillion dollars, which on the average is more than 18% of all consumers spending over the year [7]. At the same time, according to the calculations of the FAO, one person in eight in the world is pinched with hunger, although in comparison with 1990 the number of these people has significantly decreased: from 1 billion people to 793 million in 2014.

A significant part of researchers has a common view that impossibility of solving the global food problem related to crisis state of the world economic relations that manifests itself in the form of asymmetry of socio-economic development, military conflicts, political instability, and food deficit deepens over the insufficient efficiency of reforms of agricultural sector of national economies and the scantiness of production resources.

The most of countries consider widening of participation in the global trade as a necessary element of their national strategy of foreign economic activity. However, trade activity's contributing to strengthening food security requires providing proper regulation of a process of increasing openness of economy for trading by means of trade and agrarian policy. Whereas the economy's openness for trade can provide an availability of large volumes of food products in countries-importers and be favour to the reduction of consumer prices, it is also accompanied by potential risks.

An increase of dependence on international markets can made countries more vulnerable in the face of short-term market shocks: both those which lead to decline in food reserves and raise in consumer prices, and those which arise over a sharp increase in import and further reduction of producer prices. Too fast process of increasing the economy's openness for trade can disrupt domestic

1. Very high increase (more than 25%)
2. Low change (-5% to 5%)
3. Very high decrease (more than 25%)
4. High increase (5% to 25%)
5. High decrease (5% to 25%)
6. No data

Fig. 1. Index of influence of export of agricultural products and natural resources on the country's economy in 2015 [10]

production in sectors where is felt a competition of import production, which presents a special problem at early stages of transformations in agriculture, where the agricultural sector still plays a key role in providing general economic growth of the country and employment of the majority of poor countryside representatives [4].

Although many countries strive to diversify their export, agriculture and natural resources are in the same way as before a large part of export basket of many developing countries. Researches study dependence of countries' economies on export of agricultural products by the index of dependence (Fig. 1).

A dependence on raw materials is becoming more obvious for countries who export energy supplies in the Near East, raw material suppliers in Africa as well as for Latin American countries where agriculture constitutes a significant part in the total export volume as before [10]. Besides the agricultural products' dependence there is also calculated a dependence on natural resources. Commodity dependence is becoming more obvious for countries who export energy supplies in the Near East, raw material suppliers in Africa, Australia, and South America (Fig. 2).

Geography, demography and choice of trade and agrarian policy lead to deficit or proficit in

1. Very high increase (more than 25%)
2. Low change (-5% to 5%)
3. Very high decrease (more than 25%)
4. High increase (5% to 25%)
5. High decrease (5% to 25%)
6. No data

Fig. 2. Index of the country raw materials dependence on export, 2011-2014 [10]

1. Very high surplus (0,5 to 1)
2. Neutral (-01 to 0,1)
3. Very high deficit (-1 to -0 5)
4. High surplus (0 1 to 0 5)
5. High deficit (-0 5 to -01)

Fig. 3. Countries' food dependence index, 2015

trading of agricultural production (Fig. 3). As a whole, countries of Latin America, East Africa and South Asia are often food exporters, whereas much of the rest of Asia and Africa remain net importers of food.

The volumes of food production are increasing from year to year. According to the classification used by FAO, food includes the following commodity groups (in chapters of SITC – Standard International Trade Classification) [8]: 0 – food and live animals (live animals; meat and meat preparations; dairy products and birds' eggs; fish (not marine mammals); crustaceans, molluscs and aquatic invertebrates, and preparations thereof; cereals and cereal preparations; vegetables and fruit; sugars, sugar preparations and honey; coffee, tea, cocoa, spices, and manufactures thereof; feeding stuff for animals (not including unmilled cereals); miscellaneous edible products and preparations); 1 – beverages and tobacco; 4 – animal and vegetable oils, fats and waxes; partly chapter 22 – oil-seeds and oleaginous fruits.

A significant part in the world production is occupied by countries of Asia, Latin America and Oceania. The largest exporters and same time importers are countries of the EU, the USA and China. During 1990-2014 the volumes of agricultural production in the world have increased essentially – almost twice – from 1350661.2 billion Intl. dollars [6] in 1990 to 2320572.1 billion Intl. dollars in 2014 (Tab. 1). The leading food producers in the world are counties of Asia in 2000-2014, which annual share is on the average 46.1% of the level of food production in the world. During the last two decades this region's production has increased in 2.2 times. As a comparison, countries of North and South America have increased the production output in 1.7 times, and their share for the corresponding period on the average accounts for 24.0% of the world agricultural food production, countries of Africa – in 2.1 times with the share of 8.1%, countries of Oceania – in 1.5 times with the share of 1.5%. The lowest growth rate indicator belongs to the European region (0.9 times), on the average 19.9% of the volume of the world food production.

During the studied period the largest food producers remain countries of Asia, which have increased their share in the world production from 39.7% in 1990 to 51.2% in 2014. There was

Table 1

World food production in 1990-2014, billion Intl. dollars [6]

Group of countries/region	Year						Absolute variation	
	1990		2000		2014			
	bn Intl.$	%	bn Intl.$	%	bn Intl.$	%	bn Intl.$	%
World	1350661,2	100,0	1673786,7	100,0	2320572,1	100,0	969910,9	-
Africa	98647,4	7,3	134012,1	8,0	207838,4	9,0	109191	1,7
Asia	536395,4	39,7	791226,7	47,3	1187494,6	51,2	651099,2	11,5
North and South America	318966,3	23,6	410096,5	24,5	554710,6	23,9	235744,3	0,3
Europe	369890,2	27,4	303306,2	18,1	329970,2	14,2	-39920	-13,2
Countries of Oceania	27100,4	2,0	35725,3	2,1	41037	1,8	13936,6	-0,2

Note: food production output is given in the international dollars (I $), which are hypothetical unit of currency used for ensuring comparability of data of different countries of the world (2004-2006 bn Intl.$)

Table 2

World merchandise exports by major product group, 2014, bn USD and% [9]

Product group	Value, bn USD	Share in the world merchandise trade, %	Annual change, %								
	2014		1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2010-2014	2012	2013	2014
Agricultural products	1765	9,5	-2	9	7	-1	9	7	-1	5	2
Fuels and mining products	3789	20,5	-5	3	2	10	16	6	2	-3	-6
Fuels	3068	16,6	-5	0	1	12	17	7	5	-3	-7
Manufactures	12243	66,2	2	15	9	5	9	5	0	3	4
Iron and steel	472	2,6	-2	9	8	-2	17	3	-8	-7	5
Chemicals	2054	11,1	1	14	10	4	14	5	-2	2	3
Office and telecom equipment	1794	9,7	9	18	15	10	6	3	0	4	2
Automotive products	1395	7,5	5	14	8	5	10	6	1	3	4
Textiles	314	1,7	-1	15	8	0	6	6	4	7	3
Clothing	483	2,6	4	18	8	5	7	8	0	10	5
Agricultural products	1454	7,9	-	-	-	-	10	7	1	5	1
Non-agricultural goods	16850	91,1	-	-	-	-	10	5	0	2	1

increasing agricultural production by all regions of the world during the period of 2000-2014, the highest growth rates were peculiar to Africa – 3.319% and Asia – 2.574%, and the lowest to Europe – 1.035%. A corresponding indicator for America and Oceania amounted to 2.288% and 1.47% [3].

A structure of consumption and agricultural production plays an important role in the satisfaction of growing needs of countries with the food deficit and is significantly determined by the trade of food and agricultural production. Trade influences the four dimensions of the food security: food availability, access to food, utilization and stability. The world trade interrelation with these dimensions has a complex character and is caused by several deep factors, which explains a great difference in economic practice and agrarian and trade policy of different countries. Over the research period there are observed significant changes in production and consumption per capita. The biggest changes were in countries of Latin America, the Caribbean and Oceania.

A significant share of food in the world is cultivated at the local level. Where local production is not enough for meeting demand, trade plays an important role for bringing of a gap. The scale of food and agricultural trade is unprecedented today. In real terms, the value of international trade flows has increased in five times for 50 years in a row, which displays global tendencies in the overall volume of trade [5]. However, this increase was irregularly distributed by the world regions. Countries with high income level as a rule outrun developing countries, although some of them have natural comparative advantages concerning the quality of food and agricultural production.

Food export in the world amounts to 1765 billion dollars of the USA or 9.5% of the world merchandise export in 2014 [9] (Table 2). Food export in countries of North America amounts to 277 billion dollars of the USA or 11.1%, South and Central America – 212 billion dollars of the USA or 30.6%, Europe – 766 billion dollars of the USA or 10.6% of the world merchandise export.

At an average, in 2000-2014 in the world this index amounted to 8.2% of the world merchandise export. Herein the biggest share of food in the export commodity structure was peculiar for countries with a low income – 30.6% of merchandise export of the mentioned group of countries (Tab. 3). As a comparison, the share of food export of countries with a middle level of income amounted on an average to 9% of merchandise export of the mentioned group of countries, the share of food export of countries with a high level of income – 7.7% of merchandise export of the mentioned group of countries.

Among countries with low and middle income levels the biggest share of food export in merchandise export belonged to the countries of Latin America and the Caribbean. So, the share of food production amounted on an average to 18% of merchandise export of the specified group of countries. As a comparison, the share of food in the export commodity structure of counties of East Asia and Pacific Region at an average amounted to 6.2% of merchandise export of the mentioned group of countries, countries of Europe and Central Asia – 11.7% of merchandise export, countries of the Near East and North Africa – 2.25%, countries of South Asia – 12.9%, groups of countries south of Sahara – 13.7%, countries of the Eurozone – 8.8%. At the same time it should be noted that during the mentioned period in almost all countries with low and middle income levels was observed a growth in the share of food in merchandise export. So, the share of food in merchandise export of countries of Europe and Central Asia has increased by 4.6%, countries of Latin America and the Caribbean – by 2.5%, South Asia – by 0.8% in 2000-2014. Only countries of East Asia and Pacific Region as well as countries of the Near East and North Africa were an exception, where are recorded decreases in the share of food in merchandise export – 1.8% and 4.5% accordingly. The world food export has increased by 367 billion dollars – from 1119 billion dollars in 2010 to 1486 billion dollars in 2014 [9]. The world food export ramp-up was at the expense of countries of Europe and Asia. Food export of the former has increased by 137 billion dollars, the latter – by 95 billion dollars accordingly. As a comparison, the export volumes of countries of North America have increased by 57 billion dollars.

Table 3

Share of agricultural products in trade in total merchandise and in primary products by region, 2014, % [9]

Group of countries/region	Export	Import
Share in total merchandise		
World	9,5	9,5
North America	11,1	6,9
South and Central America	30,6	9,4
Europe	10,6	10,5
Commonwealth of Independent States (CIS)	9,2	12,0
Africa	11,5	15,6
Middle East	2,3	12,2
Asia	6,7	9,0
Share in primary products		
World	31,8	31,8
North America	40,0	30,3
South and Central America	43,3	29,3
Europe	48,7	36,7
Commonwealth of Independent States (CIS)	12,2	52,0
Africa	15,4	47,1
Middle East	3,4	52,5
Asia	37,3	24,7

The leading food exporters in the world in 2000-2014 are the countries of Europe, which annual index amounts to about 43% of the world

export of appropriate production. The share of countries of Asia, in contrast, amounts on average to 21% of the world food export annually, countries of North America – 15%, countries of South and Central America – 13%, countries of Africa – 3.6%. However, it should be noted that regardless of the leading positions, countries of Europe, South and Central America, Africa acknowledged a decrease in their share in the world food export in 2010-2014 years. The share of countries of Europe has decreased by 1.5%, countries of South and Central America – by 0.2%, countries of Africa – by 0.3% in the world food export. A certain increase was observed in countries of Asia and North America, 1.6% and 0.2% accordingly. The largest exporters were countries of the EU (41% on average), the USA (11%), Brazil (4.4%), China (3.7%), Canada (3.7%), Argentina (2.6%), and Australia (2.4%). A country-exporter is not always a leader in production of agricultural food products as some countries-producers consume own production. Such countries are worth noticing when studying agricultural market as they can become potential importers or exporters depending on strategies and terms of development. So, internal regional export of food products of the EU countries amounts to 90%, even though they are irrefutable leaders among the largest exporters in the world.

The biggest reduce in the share in the world food export was peculiar to countries of the EU (5.2%), the USA (2.6%), Canada (0.8%), Argentina (0.2%) and Australia (by 0.7%), and growth – in Brazil (by 2.3%), China (by 1.2%), India (by 1.2%) and others. In 2016 reporting year a set of analytical publications of international organizations pay special attention and researches to the problems, current trends and forecasts concerning the agricultural development of Brazil [5]. This country is a top ten economies of the world and the second leading world supplier of food and agriculture commodities. Brazil aspires to be the main supplier of food, the world demand in which is increasing annually most of all due to the increase in demand in Asian countries. The world market of food sellers is characterized by a high level of concentration and can be considered as oligopoly market in 2014 [1].

The largest importers of foodstuffs are countries of the European Union, which average performance during 2010-2014 amounted to 41%, the USA – 9.3%, Japan – 8%, China – 3.3%, Russia – 2.4%, and Canada (2.3%). The same is true for countries of the EU, only 11% is importing out of countries, which are not members of the union, the rest of them has internal regional one.

Conclusions. The world food market continues to grow fast and is characterised by the ramp-up and increase in the level of concentration. It is expected that in the coming decades the volumes of food and agricultural trade will continue to grow in the world. As a consequence, there will also grow the trade influence on the level and nature of food security in all regions of the world. It is considered that negative tendencies and threats that influence on the structure and nomenclature of trade and are able to restrain further growth of the world production of food and agricultural raw materials today are: low growth rates and uncertainty of development prospects for the world economy, including agrarian sector; limitedness of arable land both in developed and developing countries, which related to the high level of urbanization and necessity of forestland preservation; ecologic complications associated with further drawing uncommitted land in turnover; limitedness of water resources; cutbacks to funding of agricultural production; aggravation of competition in merchandise markets; low adaptability of agrarian sector to the recession in demand and prices for food and agricultural production; currency fluctuations and wars; weather as well as natural and climatic changes as the most powerful factor that can influence on the dynamics of global food and agricultural markets.

REFERENCES:

1. Bocharova Yu.H. Svitovyi rynok prodovolstva: suchasnyi stan, osoblyvosti rozvytku ta konkurentsii / Yu.H. Bocharova // «Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky». – 2016. – № 9. – S. 28-32.
2. Koniunktura ta perspektyvy svitovykh ahrarnykh rynkiv: Monohrafiia / I.M. Volkova, O.M. Varchenko, V.Ye. Dankevych [ta in.]; pid. red. T.O. Zinchuk. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2013. – 672 s.
3. Ofitsiinyi sait Prodovolchoi ta silskohospodarskoi orhanizatsii OON (FAO) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://faostat3.fao.org/browse/Q/*/E
4. Sostoianie rynkov selskohoziaistvennoi produktsii: 2015–2016 gody, FAO [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.fao.org/3/a-i5090r.pdf
5. FAO Statistical Pocketbook 2015 World Food and Agriculture FAO. – Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2015 [Electronic resource]. – Available at: http://www.fao.org/3/a-i4691e.pdf
6. Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistics division [Electronic resource]. – Available at: http://faostat3.fao.org/download/Q/QV/E
7. Food and Beverage Industry Outlook 2015 [Electronic resource]. – Available at: http://www.foodprocessing.com/articles/2015/food-and-beverage-industry-outlook/
8. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Series M No. 4/Rev.4 [Electronic resource]. – Available at: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf
9. International Trade Statistics 2015 [Electronic resource]. – Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf
10. Key Statistics and Trends in International Trade 2015 [Electronic resource]. – Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2015d1_en.pdf

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.5:63

Альбещенко О.С.
асистент кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF SUSTAINABLE USE OF LAND RESOURCES POTENTIAL OF RURAL AREAS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено та розкрито сутність поняття земельно-ресурсного потенціалу сільських територій. Досліджено та обґрунтовано основні засади та напрями дослідження теоретико-методологічних основ, раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій. Проведено аналіз останніх досліджень які відображаються в наукових конференціях, тезах, наукових статтях, монографіях, вітчизняних та зарубіжних науковців. Визначено систему політичних заходів щодо формування і раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій, основні засади Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р. Запропоновано шляхи вирішення основних проблем стосовно раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій.

Ключові слова: державна політика, економічний потенціал, економічний розвиток, земельно-ресурсний потенціал сільських територій, управлінське рішення.

АННОТАЦИЯ

В статье определена и раскрыта сущность понятия земельно-ресурсного потенциала сельских территорий. Исследованы и обоснованы основные принципы и направления исследования теоретико-методологических основ, рационального использования земельно-ресурсного потенциала сельских территорий. Проведен анализ последних исследований, отображаемых в научных конференциях, тезисах, научных статьях, монографиях, отечественных и зарубежных ученых. Определена система политических мер в отношении формирования и рационального использования земельно-ресурсного потенциала сельских территорий, определены основные принципы Государственной целевой программы устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 г. Предложены пути решения основных проблем в отношении рационального использования земельно-ресурсного потенциала сельских территорий.

Ключевые слова: государственная политика, экономический потенциал, экономическое развитие, земельно-ресурсный потенциал сельских территорий, управленческое решение.

ANNOTATION

The essence of the concept of «land-resource potential of rural territories» is defined and disclosed in the article. The main principles and directions of research of theoretical and methodological foundations, rational use of the land and resource potential of rural territories have been studied and substantiated. The analysis of the latest researches displayed in scientific conferences, theses, scientific articles, monographs, domestic and other foreign scientists is carried out. A system of policy measures was defined regarding the formation and rational use of the land and resource potential of rural areas, and the main principles of the «State Target Program for Sustainable Development of Rural Territories for the Period to 2020» were defined. The ways to solve the main problems regarding the rational use of the land and resource potential of rural areas are proposed.

Keywords: state policy, economic potential, economic development, land and resource potential of rural areas, management decision.

Постановка проблеми. Раціональне використання землі було і залишається одним із найактуальніших напрямів у розвитку сільських територій, оскільки земля виступає одночасно і предметом, і засобом праці, і базисом для розміщення продуктивних сил та основою для відтворення усіх факторів економічного зростання.

Земля є незамінним і безцінним багатством суспільства, формує основу ресурсного потенціалу аграрного сектора і виробничих потужностей сільськогосподарських підприємств, а також матеріальною умовою життя і діяльності людей, основою для розміщення і розвитку галузей народного господарства, головним засобом виробництва в сільському господарстві. Забезпечення сталого розвитку економіки неможливе без організації раціонального використання й охорони земельних ресурсів з урахуванням регіональних особливостей землі як природного ресурсу.

За умов глобалізаційних викликів і необхідності вирішення питань щодо продовольчої безпеки перед суспільством постає необхідність в організації використання земельних ресурсів так, щоб зупинити процеси деградації ґрунтів і забезпечення можливостей щодо відновлення і поліпшення, а також підвищення економічної й екологічної ефективності за рахунок організації раціонального землеволодіння і землекористування, введення землі як капіталу в економічний оборот.

Ураховуючи вищезазначене, актуальність питання щодо оптимізації у формуванні і використанні земельних ресурсів є одним із першочергових складників сталості розвитку аграрного сектора, особливо в контексті впливу біологічних особливостей земельних ресурсів на виробничі потужності підприємств.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемі формування та раціонального використання земельно-ресурнного потенціалу присвячено праці таких видатних науковців, як: А.О. Бабич, А.Я. Сохнич, Б.М. Данилишин, В.А. Котлов, В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, В.Н. Авдеенко, В.П. Янчук, В.С. Міщенко, В.Я. Месель-Веселяк, Д.С. Добряк, І.М. Песчанська, І.Н. Топіха, М.М. Паламарчук, М.М. Федоров, О.С. Новоротов, П.Т. Саблук, С.І. Дорогунцов, С.Ю. Стексов, Т.А. Галущак, Я.В. Коваль та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведені дослідження є вагомим внеском в економічний розвиток держави стосовно теоретичних, методичних і практичних аспектів раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій. Але ми формуємо свій погляд на поєднанні значень «земля» і «ресурс». Саме тому подальші дослідження заслуговують на увагу і можуть буди деталізовані в контексті теоретичного обґрунтування сутності й особливостей раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій.

Земельна реформа, яка здійснюється в Україні, висвітлила значну кількість проблем, пов'язаних із використанням земельно-ресурсного потенціалу аграрними виробниками. Формування ефективного земельно-ресурсного потенціалу сільських територій на сучасному етапі господарювання є однією із найбільш важливих невирішених проблем аграрної економіки нашої держави.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних аспектів і розробленні концептуальних засад стратегічного управління земельно-ресурсним потенціалом сільських територій України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нинішні умови потребують дієвих механізмів створення сприятливих умов для комплексного розвитку сільських територій, розв'язання соціальних проблем села, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності. Такі механізми визначено у пріоритетах діяльності Міністерства аграрної політики і продовольства України та Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р. Однак слід підкреслити, що вирішення вказаних проблем пов'язано насамперед із розробленням системи формування й ефективного розвитку економічного потенціалу сільських територій. Сільські території відіграють важливу роль у процесі функціонування будь-якої держави. У середньому у світі сільські території становлять 75% від загальної площі, де проживає 51% усього населення світу. На даних територіях виробляється 32% світового ВВП. Сучасний стан соціальної-економічної інфраструктури сільських територій підтверджує наявність глибокої кризи. Скрутне становище економіки села, тривале недофінансування соціальної сфери призвели до загрози фізичного руйнування її матеріально-технічного потенціалу. За земельною територією Україна є найбільшою (після європейської частини Росії) країною Європи, а за якісним складом ґрунтів та біопродуктивністю угідь – однією з найбагатших держав світу [7]. Нині час на частку України припадає близько 0,45% світового земельного фонду, однак при цьому рілля займає 2,4% світової площі ріллі. Україна займає п'яте місце у світі за площею сільськогосподарських угідь (41,8 млн. га) після таких країн, як США, Росія, Китай і Канада. Також Україна знаходиться на третьому місці після Росії і Канади по площі ріллі на 100 мешканців країни [10]. Загальна земельна територія України становить 60,36 млн. га. Серед усіх земельних угідь найбільшу господарську цінність мають сільськогосподарські угіддя, площа яких на початку 2001 р. становила 41,83 млн. га, або 69,4% усієї території країни. Сюди включено рілля, багаторічні культурні насадження і перелоги, сінокоси і пасовища [4]. Висока природна продуктивність ґрунтового покрову визначає провідну роль земельного фонду як одного з найважливіших видів ресурсів економічного розвитку та найціннішої частини національного багатства України.

Серед природних ресурсів особливе місце посідають земельні ресурси, саме вони мають вирішальне значення для забезпечення функціонування біосфери і виробництва сільськогосподарської продукції. У науковій і навчальній літературі значна увага приділяється землевпорядкуванню, організації території і землекористуванню.

Термін «земельні ресурси» багатогранний по своїй суті. Відповідно до ст. 1 Закону, земельні ресурси – сукупний природний ресурс поверхні суші як просторового базису розселення і господарської діяльності, основний засіб виробництва в сільському та лісовому господарстві.

Необхідно зауважити, що законодавче визначення земельних ресурсів потребує певного уточнення. Основними критеріями включення території певної держави в категорію «земельних ресурсів» є економічна необхідність і можливість її використання. Земельні ресурси, використання яких формує близько 95% обсягу продовольчого фонду та 2/3 фонду товарів споживання, є первинним фактором виробництва, фундаментом економіки [5]. Земельні ресурси є частиною природних незамінних ресурсів у сільському господарстві, які належать до відтворюваних ресурсів, є національним багатством держави. Земельні ресурси можуть відтворюватися у природних процесах і підтримуватися у постійної кількості, що визначається рівнем їх щорічного відтворення і споживання. Однак іноді деякі види відновлювальних природних ресурсів, таких як земельні, можуть перейти і в розряд невідновлювальних природних ресурсів або ж їх відновлення вимагатиме порівняно

більше часу. Наприклад, родючість ґрунтів, яка підвищується за їх раціонального використання, може значно погіршитися за неправильних методів обробітку [1].

В Україні система політичних заходів щодо сільських територій формується відповідно до визначених державою пріоритетних цілей та з урахуванням інтересів конкретних регіонів. Так, у лютому 2010 р. на засіданні Кабінету Міністрів України схвалено «Концепцію Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року» [11]. Мета даної програми полягає у підвищенні рівня життя сільського населення, охороні навколишнього природного середовища, збереженні природних, трудових і виробничих ресурсів, підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Виконання Програми повинно забезпечити підвищення рівня зайнятості та збільшення доходів сільського населення, розвиток інженерної та соціальної інфраструктур сільських населених пунктів і поліпшення екологічної ситуації в сільській місцевості.

Також слід відзначити, що земельні ресурси України є унікальними, у межах її території нараховується 650 видів ґрунтів [1], їх неможливо замінити іншими засобами виробництва. Важливою особливістю земельних ресурсів є те, що верхній шар Землі – ґрунт – має природну родючість, тобто здатність забезпечувати рослини компонентами, необхідними для їх життя. Крім того, земельні ресурси територіально відокремлені й обмежені, їх поверхню не можна збільшити. Слід погодитися з думкою Н.Я. Коваленко [8] у тому, що в межах окремих держав земельні ресурси визначаються певними кордонами, а в цілому на планеті – поверхнею суші. Використання земельних ресурсів як засобу виробництва також пов'язано з постійним місцем їх використання. Також слід додати, що земельні ресурси є частиною території, яка може бути об'єктом права власності і користування.

Потенціал у загальному розумінні розглядається як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для досягнення певної мети. Однак потенціал є чимось більшим, аніж просто заданим набором певних можливостей системи для ефективного функціонування за різних цілей.

Наприкінці 70-х років вийшло багато публікацій, які містять різні аспекти потенціалу. У більшості робіт визначається важливість визначення проблем оцінки потенціалу та вказується на існування значних розходжень у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу та співвідношення з іншими категоріями.

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського potential й означає «потужність, сила». Відповідно до визначення Великого економічного словника, потенціал як економічна категорія становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, які можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого [2].

У міру розроблення теорії ефективності стала надаватися увага ресурсному потенціалу. І.В. Челноков уважає, що ресурсний потенціал є не тільки наявною системою ресурсів, але й альтернативними ресурсами та їхніми джерелами, тобто новими видами ресурсів, які раніше не існували або не використовувалися, можливість використання яких науково обґрунтована та використання яких передбачено у стратегічній перспективі, або сукупністю трудових, природних та матеріальних витрат, які визначаються кількістю, якістю та внутрішньою структурою кожного ресурсу [13].

Отже, поняття «земельно-ресурсний потенціал» ми розглядаємо через сукупність ресурсів земельної території, які визначають екологічні умови життя, розселення людей і використовуються для розміщення засобів виробництва та мають біологічну продуктивність для господарської діяльності

Безумовно, сприятливим фактором економічного розвитку України є наявність кількісного масиву земельно-ресурсного потенціалу, який характеризується зручним геополітичним місцем розташування території, сприятливими кліматичними умовами, родючими і значними за кількістю площами ґрунтами. Займаючи 0,4% території суші світу, Україна має найродючіші землі, забезпеченість якими не можна порівняти з жодною країною світу. У структурі земельного масиву основу становлять рілля, які є основним масивом для вирощування сільськогосподарської продукції.

За оцінками експертів, українська земля, яка характеризується високим біоприродним потенціалом, за умови регулювання всіх факторів росту та розвитку рослин, максимального рівня використання фізіологічно активної радіації (ФАР), наукового забезпечення, залучення та раціонального використання інвестицій може прогодувати 140–150 млн. осіб [3].

Ефективність управлінського рішення з використання земельних ресурсів виражається мірою раціоналізації землекористування. Під раціональним землекористуванням потрібно розуміти використання земель згідно з їх цільовим призначенням, отримуючи максимум продукції за мінімальних затрат на їх виробництво, не порушуючи навколишнього середовища на відповідному рівні розвитку продуктивних сил і земельних відносин [3].

За даними Міністерства екології та природних ресурсів України і Державного комітету України по земельних ресурсах, спостерігається тенденція погіршення родючості ґрунтів, зокрема середній вміст гумусу понизився до 3,1%. Це є особливо негативним явищем з огляду на зростання у загальній структурі сільськогосподарського виробництва питомої ваги екстенсивних культур, які зумовлюють значне виснаження ґрунтів.

На жаль, сучасне використання земель в Україні не сприяє одержанню відповідного екологічного й особливо соціально-економічного ефекту, знижується економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь, погіршується їх екологічний стан. Однією з причин поглиблення кризових явищ у землекористуванні є недосконалість земельних відносин, що потребує зміни парадигми землекористування.

Основною причиною погіршення ситуації в сільськогосподарському землекористуванні є недостатнє екологічне обґрунтування господарських рішень, їх спрямованість на досягнення переважно на економічні вигоди без урахування соціальних та екологічних критеріїв. Саме тому для покращення аграрного землекористування, підвищення його ефективності та створення умов для формування конкурентоспроможного аграрного виробництва необхідно вжити дієвих заходів щодо оптимізації структури посівних площ з урахуванням екологічних чинників і вимог екологічної безпеки господарювання в аграрній сфері [12].

Екологічно безпечне використання земельних ресурсів як ефективне відтворення родючості ґрунтів і забезпечення на цій основі ресурсо-екологічної безпеки життєдіяльності людини належить до пріоритетних напрямів сучасності [3].

Окрім зазначеного, негативні тенденції у землекористуванні пов'язані з наслідками широкого залучення земель до обробітку, порушенням оптимальних співвідношень між орними землями і природними угіддями, що стало причиною поширення деградації як сільськогосподарських угідь, так і інших природних територій (посилення ерозійних процесів, замулення і забруднення водойм, зникнення малих річок тощо). При цьому спостерігається тенденція до зниження гумусності ґрунтів, підвищення кислотності, погіршення балансу поживних речовин у ґрунтах [9].

Важливим аспектом дієвого землекористування є налагодження контролю з боку державних землеохоронних органів над дотриманням чинного законодавства щодо раціонального використання продуктивних угідь землевласниками та землекористувачами, використовуючи всі можливі заходи як стимулюючого, так і примусового характеру, а також проведення постійного екологічного моніторингу і підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу в землекористуванні [12].

Найбільш повна оцінка природного і господарського стану земельних ресурсів забезпечується системою Державного земельного кадастру, на основі якого повинні науково обґрунтовано розв'язуватися питання організації раціонального землекористування. Останнім часом виникла необхідність уведення нового складника, такого як реєстрація землеволодінь і об'єктів нерухомості, яка відображає правовий статус і господарський стан використання земель за цільовим призначенням. Реєстрація землі сприяє вирішенню як економічних, так і соціальних проблем. Продумана і дієва система реєстрації може забезпечити підвищення ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу, а також захист прав на нерухоме майно, що значною мірою формує потенційні можливості агарного сектора у ресурсному забезпеченні.

Висновки. В Україні раціональне використання земельно-ресурсного потенціалу нерозривно пов'язане з налагодженням дієвого контролю з боку держави над використанням і охороною продуктивних земель, а також активним застосуванням економічних механізмів стимулювання землеохоронної діяльності суб'єктів господарювання. Дієве залучення й оптимальне використання земельно-ресурсного потенціалу, вдосконалення земельних відносин повинні формувати основу пріоритетного розвитку сільських територій, вирішення екологічних проблем суспільства.

Аналіз раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій слід здійснювати на відповідних рівнях: мікрорівні (переважно представленому сільськогосподарськими підприємствами) та мезорівені (земельні ресурси сільської території у цілому). Варто використовувати методологію LGAF, розроблену Світовим банком. Вона ґрунтується на комплексному та цілісному підході до оцінки системи управління земельними ресурсами, охоплює питання, пов'язані з правовою та інституційною базою, плануванням землекористування, оподаткуванням, управлінням земельними ресурсами державної і комунальної власності, доступом до інформації щодо земельних ресурсів, вирішенням спорів та розв'язанням конфліктів, а також управлінням великими масивами землі.

Отже, враховуючи мету нашого дослідження можемо зробити такий висновок: наведені міркування і факти повною мірою дають змогу оцінити ситуацію в землекористуванні і пошуки концепційних моделей створення раціональної системи управління земельно-ресурсним потенціалом. Увесь земельний простір України є надбанням її народу. Кожний квадратний метр землі повинен нести добробут у кожну українську сім'ю, тому ефективне управління земельно-ресурсним потенціалом і є тим дієвим механізмом, від якого залежить багатство нашого народу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабич А.О. Світові земельні, продовольчі і кормові ресурси / А.О. Бабич. – К.: Аграрна наука, 1996. – 570 с.
2. Борисов А.Б. Великий економічний словник / А.Б. Борисов. – М.: Книжний світ, 2003. – 590 с.
3. Управління земельними ресурсами / В.В. Горлачук. – Львів: Магнолія плюс, 2006.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – К., 2004.

5. Даниленко А.С., Білик Ю.Д. Формування ринку землі в Україні / А.С. Даниленко, Ю.Д. Білик; 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Урожай, 2006 – 280 с.
6. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин. – Київ: РВПС України. 1999. – С. 237.
7. Коваленко Н.Я. Економіка сільського господарства з основами аграрних ринків: [курс лекцій] / Н.Я. Коваленко. – М.: ТАНДЕМ; ЕКМОС, 1989. – 448 с.
8. Проблеми формування ресурсного потенціалу сталого розвитку АПК: зб. наук. праць НАН України.
9. Саблук П.Т. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності і господарювання: [колективна монографія] / П.Т. Саблук [та ін.]. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2001. – Т. 1.
10. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.02.2010 № 121-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua.
11. Третяк А.М. Земельні ресурси України та їх використання / А.М. Третяк. – К.: ЦЗРУ, 2003. – 143 с.
12. Челноков І.В. Регіональна економіка: організаційно-економічний механізм управліннями ресурсами розвитку регіону / І.В. Челноков; за науч. ред. проф. Б.І. Герасимова. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2002. –112 с.
13. Тинберген Я., Бос Х. Математические модели экономического роста / Я. Тинберген, Х. Бос; пер с англ.; ред. М.М. Голанский. – М.: Прогресс, 1967. – 174 с.

УДК 664.34:339.564(477)

Барсук Ю.В.
аспірант кафедри публічного управління та адміністрування
Державного вищого навчального закладу
«Херсонський державний аграрний університет»

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ТА ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ

CURRENT STATUS OF PRODUCTION AND EXPORT OF SUNFLOWER OIL IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано стан виробництва та кон'юнктуру ринку соняшникової олії в Україні. Сформульовано основні труднощі, пов'язані з формуванням конкурентної стратегії виходу на зовнішні ринки українських товаровиробників. Визначено проблемні питання, які потребують вирішення основних виробників, імпортерів соняшникової олії та посівного матеріалу високоолійного соняшнику. Обґрунтовано рекомендації та організаційно-методичні підходи до розвитку виробничого та експортного потенціалу України.

Ключові слова: олія соняшникова, глобалізація світової економіки, зовнішньоекономічна діяльність підприємств агропромислового комплексу, виробництво, експорт.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризованы состояние производства и конъюнктура рынка подсолнечного масла в Украине. Сформулированы основные трудности, связанные с формированием конкурентной стратегии выхода на внешние рынки украинских товаропроизводителей. Определены проблемные вопросы, требующие решения основных производителей, импортеров подсолнечного масла и посевного материала высокомаслового подсолнечника. Обоснованы рекомендации и организационно-методические подходы к развитию производственного и экспортного потенциала Украины.

Ключевые слова: масло подсолнечное, глобализация мировой экономики, внешнеэкономическая деятельность предприятий агропромышленного комплекса, производство, экспорт.

ANNOTATION

The article describes the state of production and market conditions sunflower oil in Ukraine. The basic difficulties relate to the competitive strategy of entering foreign markets Ukrainian producers. The identified issues that need resolving major manufacturers, importers sunflower oil and high-oil sunflower seed. Recommendations for organizational and methodological approaches to the development of industrial and export potential of Ukraine.

Keywords: sunflower oil, globalization of the world economy, foreign trade enterprises of agriculture, production, export.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки та торгівлі будь-яка країна тією чи іншою мірою бере участь в інтернаціональному поділі праці в процесі обміну товарами. Ефективне потрапляння на всесвітні ринки та інтеграція в світову економіку здатні відбуватися за обставин інформаційного забезпечення маркетингу шляхом використання сучасних інтернет-технологій, особливості товару згідно з вимогами Міжнародних штампів, моніторингу кон'юнктури і прогнозування її динаміки, а регулювання внутрішнього ринку відбувається із застосуванням як адміністративних, так і ринкових інструментів. Структура експорту вітчизняних агропродовольчих товарів, де домінує сировина, знаменує про потреби диверсифікації зовнішньої торгівлі в напрямі підвищення обсягів продажів товарів глибшої обробки, особливо тих, частина яких на всесвітньому ринку є визначальною. Таким товаром протягом минулих років є олія соняшникова, за обсягами експорту якої Україна нині посідає перше положення і яка характеризується великим рівнем конкурентоспроможності на світовому ринку. У зв'язку з цим вивчення мікро- і макромаркетингового середовища, взаємозалежностей і взаємозв'язків кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків олії вимагає поглиблення з урахуванням сутності соціально-економічних процесів, які розвиваються в аграрному секторі в нинішній період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомих результатів у дослідженні зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропромислового комплексу, ринкових реформ у цій сфері домоглися Ю. Білик, В. Галушко, В. Губенко [1], Б. Губський, О. Гудзинський, А. Кандиба [2], С. Кваша, Ю. Коваленко, П. Лайко, М. Малік, Б. Пасхавер, П. Саблук [3], В. Савчук, Л. Худолій, О. Шпичак [4] та багато інших науковців. Проблеми впливу глобалізації на аграрний ринок України, питання економічної ефективності виробництва окремих олійних культур висвітлено у працях багатьох вітчизняних вчених-економістів, наприклад, у роботах Ю. Лопатинського [5], В. Олефіра.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання моніторингу і прогнозування зовнішнього ринку соняшникової олії, труднощі, пов'язані з формуванням конкурентної стратегії виходу на зовнішні ринки українських товаровиробників, є маловивченими. Вимагають додаткових вивчень і питання методичного характеру щодо впровадження міжнародного маркетингу в експортну політику підприємств у вимогах висококонкурентних всесвітніх товарних ринків і застосування інтернет-технологій для забезпечення незамінною інформацією вітчизняних учасників ринку. У зв'язку з цим все перераховане вище і послужило підставою для вибору теми дослідження, визначення його місії і практичних завдань.

Мета статті полягає в обґрунтуванні рекомендацій щодо регулювання ринку олійних

товарів та організаційно-методичних підходів до стратегії входження українських товаровиробників на зовнішні ринки у вимогах їх глобалізації згідно із параметрами кон'юнктурного прогнозу ринку соняшнику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соняшник належить до трійки більш вирощуваних у світі олійних культур та має значний вплив на олійний баланс. Обсяги його виробництва поступаються таким олійним культурам, як соєві боби та ріпак. Світове виробництво олійних культур у 2015–2016 маркетинговому році (МР) перевищило 520 млн. т. При цьому частка соєвих бобів становила 60%, ріпаку – 13%, тоді як соняшнику належало лише 8%. Виробництво соняшнику у світі є динамічною галуззю, і у 2016/2017 маркетинговому сезоні прогнозовано отримати максимальні за вісім років показники (рис. 1).

Рис. 1. Динаміка світового виробництва соняшнику
Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

В Україні, згідно з даними Державної служби статистики України, збільшилось виробництво соняшнику на 2,2 млн. т, або майже на 20%. Водночас на рівні минулого сезону зібрали врожай у Туреччині та Китаї. Попри зростання виробництва соняшнику в основних країнах його виробників, Україна в нинішньому сезоні залишиться найбільшим світовим виробником цього олійного насіння. Соняшник є основною олійною культурою в Україні, яка порівняно з іншими дає найбільше олії з одиниці площі (рис. 1). У світовому виробництві соняшнику Україна займає 30%, Російська Федерація – 23%, Аргентина – 8% (рис. 2).

Світове споживання олії, як соняшникової, так і інших видів, має тенденції до зростання, що пов'язано зі світовим зростанням кількості населення планети, це відкриває для України більш ємні ринки збуту вітчизняної продукції. До того ж у країнах західної Європи та Північної Америки соняшникова олія позиціонується як якісний товар здорового харчування, що є сприятливим для просування української продукції на ці зовнішні ринки.

В Україні соняшник посідає лідируючі позиції серед технічних культур, стабільно за останні 5 років висівається на площі понад 5 млн. га, а в 2016 році досяг відмітки у 5,9 млн. га. Особливостями його вирощування є те, що це цілком експортно-орієнтована культура, нею займаються практично лише підприємства (85,1%) (рис. 3).

Рис. 2. Структура світового виробництва соняшнику у 2016–2017 МР
Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

Рис. 3. Динаміка виробництва соняшнику в Україні
Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

В Україні стрімко розвивається високоолеїновий ринок. У 2015–2016 маркетинговому році в Україні різко виріс імпорт посівного матеріалу високоолеїнового соняшнику. Він збільшився у 2,5 рази порівняно з попереднім МР і склав 2,2 тис. т. З кінця липня поточного року можна відзначити підвищення закупівельних цін на соняшникову олію: мінімальна ціна зросла на 0,5%, або на 100 грн., і досягає 21 600 грн./т. Так, за результатами 2016 року в Україні вироблено насіння соняшнику в обсязі 13,6 млн. т, що на 21,4% більше, ніж у 2015 році, та в 3,9 рази більше, ніж у 2000 році. Цьому сприяло збільшення посівних площ (на 15,1%) та урожайності (на 3,7%).

Обсяги світової торгівлі соняшником (рис. 4) відносно його внутрішнього споживання становлять менше 4%, що пояснюється переробкою цього насіння у країнах-виробниках та задоволенням потреб споживачів не сировиною, а продуктами переробки. Більш поширеними продуктами переробки соняшнику на зовнішньому ринку є харчова олія та

шрот. Світова торгівля такими товарами проводиться активніше.

Рис. 4. Структура світового експорту соняшнику 2016–2017 МР

Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

В Україні виробництво соняшникової олії є найважливішою з галузей агропромислового комплексу. У структурі обсягу виробництва всіх олійних культур соняшник займає більше 90%. Соняшник вирощується майже у всіх областях, найбільше у Південних і Центральних областях. Україна є найбільшим виробником і експортером соняшникової олії. Частка України у світовій торгівлі соняшниковою олією оцінюється на рівні 56%, що підтверджує одноосібне світове лідерство за зовнішніми продажами цього продукту. Для порівняння: експорт олії з України у 2015 році склав 4 842,1 млн. т., Росії – 1,9 млн. т, світового продажу, Аргентини – 0,6 млн. т. Загалом Україна експортує соняшникову олію у 90 країн.

У період з 2011 по 2016 роки в Україні виробництво соняшникової олії збільшилося на 39% (рис. 5).

Рис. 5. Динаміка виробництва соняшникової олії в Україні за 2011–2016 роки

Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

У 2016 році виробництво соняшникової олії в Україні в структурі загального виробництва всіх видів рослинної олії займає 96,3%, виробництво соєвої олії – 2,7%, ріпакової – 1%.

Аналіз середніх цін виробників в Україні соняшникової олії з інтервалом в місяць за 2015–2016 роки (рис. 6) демонструє, що рівень цін істотно не змінюється, різких стрибків цін не спостерігається. Цей аналіз показує, що підприємства

Рис. 6. Середні ціни виробників соняшникової олії в Україні за 2015–2016 роки

Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

Рис. 7. Лідери виробництва соняшникової олії у 2016 році

Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

торгівлі утримують ціни приблизно на одному рівні. Середня ціна виробників нерафінованої соняшникової олії в Україні з початку 2016 року зросла на 60% порівняно з попереднім періодом 2015 року, відповідно, до кінця 2016 року вона знизилась до 15%. Рафінована соняшникова олія становить 45% та 7% відповідно.

Найбільші виробники соняшникової олії в Україні зображені на рис. 7. Лідерами виробництва стали такі області: Одеська (308 тис. т), Запорізька (300 тис. т), Кіровоградська (252 тис. т), Вінницька (201 тис. т), Харківська (168 тис. т), Дніпропетровська (151 тис. т), Полтавська (124 тис. тонн) і Херсонська (114 тис. т).

Найбільші темпи зростання виробництва були зафіксовані в Дніпропетровській області.

Згідно з даними Державної служби статистики України у 2016 році експорт соняшникової олії порівняно із 2012 роком зріс на 34%, при цьому за цей період вартість знизилась на 7% (рис. 8).

Викликає занепокоєння те, що олія експортується за зниженими цінами. За таких умов однозначно вимагається удосконалити механізм адаптації українського ринку до світового, а також активізувати наміри національних товаровиробників і трейдерів щодо зростання ефективності експорту соняшникової олії. Тенденція унеможливлення зростання експортних цін на основні види експортно-орієнтованої продукції України та її агропромислового комплексу неприйнятна, оскільки це може спровокувати загрозу для внутрішнього ринку і загальмувати процес експорту як такого, надати йому ознак стихійності.

За останні п'ять років основними імпортерами української соняшникової олії стали Індія, Китай і країни ЄС. Європейські країни всерйоз зацікавилися нашою соняшниковою олією, про що свідчить динаміка експорту (рис. 9). Азіатські країни в сегменті ринку олійних культур і продуктів їх переробки традиційно вважаються привабливими і перспективними. Слід також відзначити успішну закупівлю української соняшникової олії єгипетською державною торгово-закупівельною компанією «Food Industries Holding Company» (FIHC).

На відміну від цін виробників, на українському експортному ринку соняшникової олії відзначається зростання цін, що пов'язують із загальносвітовою тенденцією на ринку рослинних масел (рис. 10). Динаміка тенденцій розвитку зовнішньоторговельного обігу, експорту агропромислового комплексу України показує, що обсяги експорту зросли до 3 704,9 млн. дол. США 2016 року проти 3 215,4 млрд. дол. США 2012 року, або зросли на 15%.

Поставки вітчизняної соняшникової олії також збільшилися. За два місяці 2016/2017 сезону Україна експортувала на зовнішні ринки 685 тис. т, що перевищує минулорічні показники на 20%. Згідно з даними Державної служби статистики України за останні п'ять років експорт української соняшникової олії зріс на 46,8%. За останні три роки вартість української олії становить в середньому $770 за тонну.

Світове лідерство України на зовнішньому ринку соняшникової олії має і негативні наслідки, пов'язані із розвитком сільського господарства загалом. Зокрема, серйозні проблеми для аграрного сектору країни можуть бути викликані постійним розширенням посівних площ. За останні 20 років посівна площа соняшнику зросла утричі. Розширення площ та недотримання технологій вирощування загрожує виснаженням землі та зниженням врожайності. Більшість аграріїв у зв'язку з браком коштів не удобрюють землю, і, як результат, врожай залежить лише від погодних умов. Але проблему невідповідного удобрення можна вирішити за рахунок тваринництва, яке тісно пов'язано з галуззю рослинництва та виробництвом соняшникової олії зокрема. Галузь тваринництва – це пря-

Рис. 8. Загальні тенденції експорту соняшникової олії з України за 2012–2016 роки

Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

мий «постачальник» органічних добрив, натомість продукт переробки соняшнику (шрот) є головним джерелом одержання білкового компоненту для виробництва комбікормів. Розвиток тваринництва та дотримання сівозміни вирішать одні з основних проблем вирощування соняшнику і при цьому збережуть рентабельність цієї культури.

У процесі дослідження встановлено, що одним зі складових елементів державного регулювання та підтримки розвитку олійно-жирової галузі є прогнозування, результати якого дають уявлення про майбутній стан і перспективи розвитку галузі та слугують джерелом інформації для підготовки й прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо активізації її економічного зростання. За аналізований період спостерігалось зниження завантаженості переробних потужностей олійно-жирової галузі, що є свідченням розриву між наявними можливостями переробної сфери олійно-жирової галузі та обсягами виробництва олійної сировини, зокрема насіння соняшнику. Причинами таких диспропорцій є нарощування обсягів виробництва олійної сировини на екстенсивній основі через розширення посівних площ, а також порушення агротехнологічних прийомів вирощування (недотримання сівозмін, нормативів внесення мінеральних та органічних добрив, засобів захисту рослин, використання неякісного посівного матеріалу), що призводить до зниження урожайності та якості олійного насіння.

Висновки. Соняшникова олія є основною для українського ринку рослинних олій, важливою сировиною для багатьох секторів харчової промисловості. Нині в Україні спостерігається тенденція нарощування виробничих потужностей для переробки насіння олійних культур, будуються нові заводи. З великою вірогідністю нові

	КРАЇНИ СНД	ЄВРОПА	АЗІЯ	АФРИКА	АМЕРИКА	АВСТРАЛІЯ І ОКЕАНІЯ
2012	112,0	699,0	2038,8	38,4	17,2	0,0
2013	109,1	403,4	2190,2	11,1	26,1	0,1
2014	87,5	817,4	2990,9	434,0	7,0	2,7
2015	58,9	744,3	2818,3	303,4	12,3	8,5
2016	44,4	1396,2	3071,3	305,1	21,1	4,1

Рис. 9. Експорт соняшникової олії з України за 2012–2016 роки, тис. т

Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

	КРАЇНИ СНД	ЄВРОПА	АЗІЯ	АФРИКА	АМЕРИКА	АВСТРАЛІЯ І ОКЕАНІЯ
2012	143,7	783,1	2225,5	42,6	20,5	0,0
2013	131,8	435,6	2209,9	9,2	30,4	0,1
2014	86,1	689,1	2418,0	349,3	7,4	2,9
2015	54,4	579,0	2144,6	232,7	11,6	6,7
2016	40,4	1074,2	2331,9	237,1	18,1	3,2

Рис. 10. Вартість експорту соняшникової олії з України за 2012–2016 роки, млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі даних ДССУ [6]

підприємства орієнтуватимуться на переробку не тільки соняшникової олії, але й іншого насіння олійних культур, таких як соя і ріпак. Ця тенденція пояснюється тим, що незабаром основною проблемою переробних підприємств може стати нестача сировини.

Отже, оцінивши тенденції розвитку ринку соняшникової олії, пріоритетними напрямами подальшого реформування ринку слід вважати такі: розвиток сільськогосподарської кооперації; реалізація цінової політики шляхом поєднання вільного ціноутворення з елементами державного регулювання; розширення зовнішніх ринків збуту через підвищення конкурентоспроможності насіння соняшнику та вітчизняних продуктів його переробки; оперативне формування відповідної митної політики залежно від кон'юнктури світового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губенко В. Інноваційна модель управління аграрним підприємством / В. Губенко // Проблеми економічної та продовольчої безпеки держави. – 2012. – № 6. – С. 55.
2. Кандиба А. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) в АПК: [навч. посібник] / А. Кандиба. – К., 1994. – 208 с.
3. Саблук П. Глобалізація та продовольство / П. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 628 с.
4. Шпичак О. Економічні механізми державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції та їх проблеми / О. Шпичак // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 150–155.
5. Лопатинський Ю. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток вітчизняного аграрного сектора / Ю. Лопатинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2009_5/4.Vpluv%20globalizatsijnyx%20procesiv.pdf.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.

УДК 338.242.2

Бержанір А.Л.
кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри суспільних дисциплін
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ

SOCIAL REPORTING AS AN ELEMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано значущість соціальної звітності як важливого елемента корпоративної культури та соціальної відповідальності компаній. Проаналізовано процес становлення системи підготовки та опублікування соціальних звітів в Україні протягом останніх років. Визначено напрями подальшого вдосконалення та розширення практики соціальної звітності вітчизняного бізнесу як чинника, який впливає на забезпечення сталого розвитку, та внеску підприємницьких структур в економічний і соціальний розвиток територій, підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна культура, соціальна звітність, нефінансова звітність, прозорість бізнесу, соціальний аудит, міжнародні стандарти соціальної звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована значимость социальной отчетности как важного элемента корпоративной культуры и социальной ответственности компаний. Проанализирован процесс становления системы подготовки и опубликования социальных отчетов в Украине в последние годы. Определены направления дальнейшего совершенствования и расширения практики социальной отчетности отечественного бизнеса как фактора, который влияет на обеспечение устойчивого развития, и вклада предпринимательских структур в экономическое и социальное развитие территорий, повышение конкурентоспособности и эффективности производства.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная культура, социальная отчетность, нефинансовая отчетность, прозрачность бизнеса, социальный аудит, международные стандарты социальной отчетности.

ANNOTATION

Significance of social reporting as an important element of corporate culture and corporate social responsibility was proved in the article. The process of formation of the system of social reports preparing and publishing in Ukraine in recent years was analyzed. The ways for further improvement and extension of the practice of social reporting of domestic business as a factor that affects the providing of sustainable development and contribution of business structures on economic and social development of the areas, improvement of competitiveness and production efficiency.

Keywords: corporate social responsibility, corporate culture, social reporting, non-financial reporting, business transparency, social audit, international standards of social reporting.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку для бізнесу стає очевидним, що завоювання міцних позицій у національній економіці можливе тільки через підвищення ефективності та посилення конкурентоспроможності. Вирішення завдань підвищення рівня життя населення, а також забезпечення сталого розвитку суспільства та реалізації соціальних програм розвитку економіки зумовлюють потребу в додаткових джерелах фінансування. У зв'язку із цим усе більшого значення набуває необхідність вести соціально відповідальний бізнес.

Відповідальне ведення бізнесу передбачає необхідність звіту перед суспільством про наслідки його ділової активності. Соціальна звітність передбачає розкриття інформації як про позитивні, так і негативні результати економічної, екологічної, соціальної діяльності організації. Для компаній останнім часом стає притаманним складання не тільки бухгалтерської (фінансової), податкової, статистичної звітності, але й соціальної, екологічної та інших спеціальних видів зовнішньої і внутрішньої звітності.

Соціальна (нефінансова) звітність стає невід'ємним елементом корпоративної культури, а управління програмами корпоративної соціальної відповідальності в комерційних організаціях, орієнтованих на сталий розвиток, забезпечує збалансований економічний, соціальний та екологічний розвиток суспільства.

Разом із тим досі не створено систему державного регулювання та єдиної концепції формування соціальної звітності. Під час її формування бізнесові структури найчастіше використовують відповідні міжнародні стандарти у цій галузі. Здебільшого в соціальних звітах подається зайва інформація, яка не відповідає інтересам і потребам стейкхолдерів. Усе це визначає актуальність подальшого розроблення та вдосконалення методології і методики складання соціальної звітності з урахуванням специфіки вітчизняного законодавства і особливостей ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теорії та методики формування соціальної звітності підприємств зробили українські та зарубіжні вчені: О. Алігаджієва, А. Андрющенко, М. Буковинська, К. Василик, Р. Ватьє, В. Воробей, В. Євтушенко, І. Журовська, В. Карагод, А. Касич, Р. Колишко, А. Колот, Р. Костирко, С. Літовченко, О. Макаренко, Г. Москалюк, Н. Огороднікова, Ю. Попов, М. Проданчук, І. Шлендер, О. Шулус та ін. У їхніх працях проаналізовано зарубіжний досвід нефінансової звітності кор-

порацій, показано процес становлення системи опублікування результатів діяльності соціально відповідального бізнесу в Україні.

Потужним осередком упровадження соціальної відповідальності задля системних і якісних змін в Україні є заснована в 2008 р. експертна організація «Центр «Розвиток КСВ». Він не тільки сприяє розширенню практик соціально відповідального бізнесу, але й проводить теоретичний аналіз, досліджує закономірності та тенденції його функціонування, у тому числі і у сфері соціальної звітності підприємств, фірм, корпорацій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності впровадження у практику діяльності підприємницьких структур соціальної звітності; дослідженні сутності соціальної звітності як елемента системи соціальної відповідальності компаній; аналізі механізмів та особливостей формування й опублікування соціальних (нефінансових) звітів. Для досягнення мети використано методи структурного аналізу, синтезу, індукції, дедукції, історичного та логічного підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звітність про соціальну відповідальність бізнесу – відносно новий інструмент не лише для України, а й для світової практики. Якщо річні фінансові звіти випускаються вже приблизно 150 років, то сама ідея складання звітності про соціальну відповідальність бізнесу виникла на початку 80-х років минулого сторіччя, коли фонди соціальних інвестицій у Великій Британії та США почали відслідковувати соціальні аспекти діяльності компаній та загалом етики бізнесу. Тобто заходи з провадження інноваційних рішень щодо соціальної відповідальності бізнесу, жорсткіші вимоги бізнес-партнерів один до одного зумовили появу такого поняття, як «звіт із соціальної відповідальності бізнесу», і спричинили «введення нових правил бухгалтерського та управлінського обліку» [1].

Із 2016 р. британська Асоціація сертифікованих бухгалтерів (ACCA), яка об'єднує 178 тис. членів і 455 тис. студентів у 181 країні і Рада зі стандартів розкриття інформації про екологічний вплив (CDSB) випустили звіт про дослідження у сфері різних ініціатив звітності зі сталого розвитку. Розробники зазначили, що нині є безліч добровільних та обов'язкових звітів, які розкривають користувачам нефінансову інформацію про корпоративне управління, соціальні чинники та екологічні аспекти діяльності підприємств. Поряд із різноманітною корисною інформацією така звітність допомагає стейкхолдерам оцінити, наскільки діяльність компанії – об'єкта інвестиції – стійка у своєму розвитку, наскільки вона схильна до ризиків зміни клімату чи впливає на довкілля [2].

В.С. Карагод визначив загальну мету впровадження соціальної корпоративної звітності – забезпечення держави, інвесторів та інших зацікавлених сторін тією інформацією, яка їм необхідна для прийняття рішень у різних сферах діяльності [3, с. 34].

Необхідно наголосити, що не існує однозначної думки щодо загальної назви звітів про різні аспекти соціальної відповідальності бізнесу. У світовій та вітчизняній практиці використовуються такі дефініції, як «соціальний звіт» (Social reporting), «звіт із корпоративної соціальної відповідальності» (Corporate Social Responsibility Reporting), «звіт із корпоративної відповідальності» (Corporate Responsibility Report), «звіт із прогресу» (Progress Report), «звіт зі сталого розвитку» (Sustainable Development Reporting) та ін. Ці форми звітів характеризуються:

– спільною метою – надати інформацію про результати діяльності підприємства у соціальній сфері, вплив на навколишнє середовище та ін.;

– наявністю переважно нефінансової інформації про якісні та кількісні аспекти соціально-економічної діяльності;

– певними відмінностями, які пов'язані з висвітленням тих чи інших сфер соціальної діяльності підприємств, організацій та установ [4, с. 103–104].

Український науковець М.П. Буковинська стверджує, що соціальний звіт (GRI-стандарт) повинен віддзеркалювати економічну, соціальну й екологічну політику корпорації і виконувати функцію інструмента управління діяльністю з корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ). У кожній із трьох сфер GRI пропонує набір кількісних показників. У його основі покладена концепція стійкого розвитку: компанія повинна знайти баланс між потребами сьогоднішнього покоління в економічному добробуті, сприятливого навколишнього середовища, соціальному добробуті й аналогічними потребами майбутніх поколінь [5, с. 111].

Є.М. Алігаджієва відзначає, що цілі фінансової звітності полягають у забезпеченні корисними даними реальних і потенційних інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених осіб. Цілі соціальної звітності – це декларування відданості принципам сталого розвитку, залучення нових інвестицій, лобіювання корпоративних інтересів, поліпшення взаєморозуміння з місцевими громадами і релігійною владою [6, с. 20].

Упровадження компанією практики підготовки і публікації соціальної звітності надає їй очевидні переваги порівняно з тими, хто цього не робить. Публікація корпораціями соціальної звітності надає їм сприятливі можливості для досягнення важливих цілей:

– забезпечення формування позитивного іміджу, зміцнення суспільної довіри і лояльності до компанії;

– створення сприятливого соціального середовища в регіонах діяльності, підтримка соціальної стабільності;

– підвищення капіталізації компанії в довгостроковій перспективі, зміцнення довіри інвесторів через зниження нефінансових ризиків;

– удосконалення корпоративного управління, виявлення соціальних проблем та оцінка

ризиків, підвищення ефективності корпоративних комунікацій.

Соціальна звітність дає конкретизоване і структуроване уявлення про соціально відповідальну діяльність бізнесу, включаючи і ті його види, які не піддаються кількісному виміру. Підготовка та публікація соціальної звітності корпорацій свідчить про те, що це не просто технічні звіти про виконану соціальну роботу та здійснені витрати на благодійність. Одночасно зі складанням звіту проводиться значна робота з коригування соціальної діяльності підприємств на основі врахування очікувань громадян.

Значна перевага такого звіту корпорацій полягає в тому, що він передбачає як обов'язкову процедуру діалог її керівників із представниками зацікавлених у співпраці з бізнесом сторін (передусім владних структур). Це дає бізнесу змогу одержувати достатньо точну інформацію про соціальні очікування груп суспільства.

Для представників українського бізнесу стає очевидним розуміння того, що стабільний розвиток корпорацій, який поєднує економічні, соціальні і екологічні фактори, веде до зниження підприємницьких ризиків, зміцнює конкурентоспроможність, підвищує ефективність персоналу і лояльність споживачів, покращує репутацію корпорації, створює позитивний внесок підприємницької спільноти в економічний і соціальний розвиток територій своєї присутності. Тим самим створюються сприятливі умови для реалізації довгострокових стратегій розвитку бізнесу на основі дотримання балансу інтересів зацікавлених сторін. У цьому суть соціально відповідального ведення бізнесу як основи стабільного розвитку корпорацій.

В Україні міжнародний стандарт соціальної звітності GRI починає впроваджуватися під впливом виходу українських компаній на міжнародний ринок. Якщо положення трудового законодавства носять обов'язковий до виконання характер, то впровадження форм соціальної звітності знаходиться в рекомендаційній площині. Основною проблемою є прив'язка GRI до прийнятих в Україні законів і норм у сфері трудових відносин, екології та економічних показників [5, с. 112].

Для сучасного вітчизняного бізнесу публікація соціальних звітів за міжнародними стандартами не є обов'язковою. Разом із тим протягом останніх років поступово збільшується кількість звітів, оприлюднених найбільшими корпораціями (рис. 1).

У 2015 р. на сайтах були опубліковані соціальні звіти компаній: «Кернел», «АрселорМіттал Кривий Ріг», «Галнафтогаз», «Метінвест», «Оболонь», «ДТЕК», «Дніпроспецсталь», «Нібулон», «Фокстрот», «UniCreditBank», «Nestle Україна», «Київстар», «Карлсберг Україна», «ВіДі Груп», «Монделіс Україна», «Альфа Банк Україна», «СКМ». Частина цих звітів була підготовлена за новим стандартом GRI 4.0 («Кернел», «Метінвест», «Оболонь») або з елементами GRI 4.0 («Галнафтогаз»). У 2015 р. з'явився перший в Україні звіт, розміщений на окремому сайті («Оболонь») [7].

Рис. 1. Кількість нефінансових звітів від 100 найбільших компаній України [7]

Публікуючи соціальні звіти, компанії забезпечують прозорість діяльності. Це, своєю чергою, виступає одним із чинників їх конкурентних переваг. Установлено, що більш прозорі компанії привертають увагу інвесторів і мають вищий рівень капіталізації.

Щорічно з 2011 р. в Україні Центр «Розвиток КСВ» складає індекс прозорості сайтів українських компаній на основі міжнародної методики, розробленої разом із Beyond Business (Ізраїль). Учасниками оцінювання стали компанії, які увійшли до рейтингу Forbes ТОП-200 найбільших компаній України (оцінювалися не тільки обсяг виторгу, а й фінансові результати компаній, розмір активів та їх поточна оціночна вартість. Компанії, які більш ніж на 50% належать державі, не оцінювалися).

За результатами 2015 р. змінилися позиції лідерів індексу. Якщо перші позиції лідерів індексу прозорості попередніх років зберігаються і в 2015 р., то інші компанії – «Кернел Трейд», «Фокстрот», «Nestle Україна» – вперше з'явилися на позиціях лідерів (табл. 1). Свої результати вони покращили завдяки підготовці і розміщенню на сайтах нефінансових звітів.

Переважно компанії на своїх сайтах надають інформацію про КСВ у сфері трудових відносин та екології, бізнес-профіль організацій та власну продукцію. Пріоритети у висвітленні питань КСВ залишаються практично незмінними з 2011 р. (тільки у 2012 р. найбільший рівень розкриття інформації був із питань підтримки і розвитку громад).

Як і в попередні роки, компанії здебільшого надають інформацію про наявну політику в різних аспектах КСВ, не надаючи дані щодо результатів її впровадження.

На деяких сайтах такі дані не оновлюються протягом останніх двох-трьох років, більш нову інформацію можна знайти тільки у соціальних звітах або новинах. Так, 70 компаній із 86, які мають сайти, розмістили інформацію щодо трудових практик, проте тільки 16 із них – інформацію про результати її впровадження; із 43 компаній, які зазначили про свою екологічну політику,

тільки 14 надали інформацію про результати її впровадження тощо. На сайтах українських компаній фактично повністю відсутня інформація з питань антикорупційної діяльності, управління КСВ та діалогу зі стейкхолдерами.

Найбільший рівень розкриття інформації можемо спостерігати у компаній секторів «Металургія», «Телеком» та «Фінанси». Найменші показники розкриття – у компаній секторів «Нафта і газ» та «Тютюн» (табл. 2). У переважній більшості секторів лідери не змінюються: «Київстар», «ДТЕК», «Галнафтогаз» [7].

Саме ці представники приватного бізнесу, які розуміють стратегічну необхідність та ефективність роботи у сфері соціальної та екологічної підтримки суспільства, першими стали використовувати в діяльності міжнародні стандарти КСВ і надавати соціальну звітність, що відрізняється прозорістю та загальною доступністю.

Світовий досвід свідчить, що впровадженням нефінансової звітності у корпоративну практику займаються не тільки великі компанії, у цей процес поступово включається все більше компаній, для яких зміцнення своїх позицій на ринку стає усвідомленим і важливим завданням. Будь-які компанії незалежно від розміру та виду діяльності можуть використовувати апробовані у світовій практиці підходи до складання соціальних звітів, поетапно реалізуючи їх універсальні принципи і методологію.

Науковці довели, що прозорість діяльності підприємств та нефінансової звітності є важливим чинником розвитку світових ринків, однією з умов підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності компаній. Проте не можна стверджувати те, що вітчизняна система соціальної звітності є повністю суспільно відкритою, що ставить під сумнів її здатність відображати реальний стан справ із вирішення соціальних проблем. У зв'язку із цим, необхідне залучення третьої, незацікавленої, сторони для верифікації та оцінки звіту. Існує потреба в оцінці нефінансових звітів незалежними аудиторськими компаніями, які мають нести відповідальність за достовірність і об'єктивність інформації, опублікованої у звітах. Окрім того, аудитор підтверджує, що результати, отримані під час розроблення звіту, будуть упроваджені і використані в подальшій практиці соціальної відповідальності корпорації.

Ще одне складне завдання, що стоїть перед компаніями, які впроваджують у свій бізнес політику корпоративної соціальної відповідальності, – досягнення балансу інтересів і потреб стейкхолдерів, що мають на організацію певний вплив або схильних до неї. До них можна від-

Таблиця 1

Лідери індексу прозорості

2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
СКМ	ДТЕК	АрселорМіттал Кривий Ріг	АрселорМіттал Кривий Ріг
ДТЕК	АрселорМіттал Кривий Ріг	ДТЕК	Оболонь
Метінвест	СКМ		ДТЕК
АрселорМіттал Кривий Ріг	Оболонь	Оболонь	Метінвест
Київстар	Метінвест	Метінвест	ГК Фокстрот
Інтерпайп Україна	Карлсберг Україна	Київстар	Кернел Трейд
Галнафтогаз	Київстар	Карлсберг Україна	СКМ
Дніпроспецсталь	Інтерпайп Україна	Концерн Галнафтогаз	Концерн Галнафтогаз
МЕТРО Кеш енд Кері Україна	Дніпроспецсталь	Дніпроспецсталь	Дніпроспецсталь
МТС	Галнафтогаз	Монделіс Україна/ Крафт Фудз Україна	Нестле Україна

Джерело: складено на основі [7]

Таблиця 2

Секторальний аналіз прозорості компаній у 2015 р.

Сектор	Компанія-лідер	%	Кількість компаній	Середній%
Телеком	Київстар	56	3	36
Енергетика	ДТЕК	79	5	17,8
Металургія	АрселорМіттал Кривий Ріг	85	10	47,5
Нафта і газ	Галнафтогаз	69	16	9,2
Рітейл	Група компаній Фокстрот	72	13	20,1
АПК	Кернел Трейд	71	10	19,9
Фармацевтика	Фармак	24	4	19,7
Фінанси	UniCreditBank	62	9	24,2
Тютюн	Imperial Tobacco Україна	30	3	12,3
Харчова промиловість	Nestle Україна	63	11	23
Машинобудування	Мотор Січ	17	4	16,7

Джерело: складено на основі [7]

нести акціонерів, профспілки, громадські організації, постачальників, кредиторів, персонал організації тощо. Причому дії, які вимагаються від корпорації, можуть бути абсолютно різними – від використання більш екологічно чистих матеріалів у виробництві до задоволення інтересів конкретних некомерційних організацій. Порушення цього балансу може призвести до серйозних конфліктів, які можуть спричинити неприємності для компанії, як фінансові (зниження доходів), так і ділові (наприклад, утрату репутації).

Із розвитком і розширенням соціальної звітності неминуче постане питання про необхідність її уніфікації, про перехід на єдиний обов'язковий стандарт звіту, основні параметри якого влаштують усі зацікавлені сторони, а його публікація стане для компаній такою ж обов'язковою, як підготовка фінансової звітності.

Висновки. Таким чином, соціальна звітність, прийнята до реалізації більшістю великих міжнародних корпорацій і деякими, що діють у нашій країні, є багатофункціональним процесом. При цьому поняття звіту, в його традиційному розумінні, відображає лише частину цього феномену. Звичайно, соціальний звіт містить кількісні показники про благодійність та спонсорство. Однак специфіка соціального звіту полягає в тому, що, аналізуючи його, повинно бути зрозуміло, чому саме цей соціальний проект підтримала корпорація, як він пов'язаний з її соціальною і загальною стратегіями, як контролювалося фінансування.

Іншими словами, соціальний звіт, виконаний відповідно до міжнародних стандартів, призначений для відображення зваженої і відповідальної стратегічної соціальної політики. Також він є ефективним засобом підвищення якості управління компанії, дає змогу систематизувати реалізовані соціальні програми та визначити напрями їх подальшого впровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Написання звіту з КСВ / Центр Розвитку КСВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. http://csr-ukraine.org/training/.
2. Любящева О. Три «П» звітності зі сталого розвитку: проблеми, перспективи, переваги / О. Любящева, О. Сущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/488-tri-p-zvitnosti-zi-stalogo-rozvitku-problemi-perspektivi-perevagi.
3. Карагод В.С. Основные способы стандартизации корпоративной социальной отчетности / В.С. Карагод // Финансы и кредит. – 2006. – № 14. – С. 34–38.
4. Король С. Нефінансова звітність підприємства / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 102–113.
5. Буковинська М.П. Соціальна звітність і соціальний аудит: інструменти управління корпораціями / М.П. Буковинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С.110–114.
6. Алигаджиева Е.М. Характеристики и взаимосвязи социального учета в системе видов учета / Е.М. Алигаджиева // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – № 5. – С. 20–24.
7. Індекс прозорості сайтів українських компаній-2015 / Центр Розвитку КСВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/02/11.02-Transparency-Index-Report.pdf.

УДК 331.101.262+331.522.4

Більська О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

СИСТЕМНО-СОЦІАЛІЗАЦІЙНЕ СТРУКТУРУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК МЕТОЛОГІЧНА ОСНОВА ВИОКРЕМЛЕННЯ СФЕР СОЦІАЛЬНОГО ІННОВУВАННЯ

SYSTEM-SOCALTECH STRUCTURING OF THE ECONOMIC SYSTEM AS METOLOGY THE BASIS OF ALLOCATION OF SPHERES OF THE SOCIAL INNOVATION INTRODUCTION PROCESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему групування соціальних інновацій як методологічної основи здійснення соціального інновування. Акцентується увага на методологічній можливості системного вирішення цієї проблеми через залучення такої категорії як економічна система, яка поєднує такі складові як продуктивні сили, економічні відносини та господарський механізм. Обгрунтовано наявність деструктивних аспектів у виконанні покладених на складові економічної системи функцій і їх прояв через політику ірраціонального співвідношення індивідуалізму і колективізму в забезпеченні суспільної динаміки і певного структурування продуктивних сил, економічних відносин та господарського механізму. Доведено, що соціалізація як процес надання змінам, які проходять в економічній системі, соціального підтексту є методологічною основою системного групування соціальних інновацій. Запропоновано розгортати соціальне інновування в площині таких об'єктів, як продуктивні сили, виробничі відносини і господарський механізм.

Ключові слова: соціальні інновації, групування, недоліки, економічна система, складові, методологічна основа, соціальне інновування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема группировки социальных инноваций как методологической основы осуществления социального инновирования. Акцентируется внимание на методологической возможности системного решения этой проблемы через привлечение такой категории как экономическая система, которая объединяет такие составляющие как производительные силы, экономические отношения и хозяйственный механизм. Обоснованно наличие деструктивных аспектов в выполнении возложенных на составляющие экономической системы функций и их проявление через политику иррационального соотношения индивидуализма и коллективизма в обеспечении общественной динамики и определенного структурирования производительных сил, экономических отношений и хозяйственного механизма. Доказано, что социализация как процесс предоставления изменениям, которые проходят в экономической системе, социального подтекста является методологической основой системного группирования социальных инноваций. Предложено разворачивать социальное инновирование в плоскости таких объектов, как производительные силы, производственные отношения и хозяйственный механизм.

Ключевые слова: социальные инновации, группировка, недостатки, экономическая система, составляющие, методологическая основа, социальное инновирование.

ANNOTATION

The article considers the problem of grouping social innovation as a methodological framework for the implementation of the social innovation introduction process. Focuses on the methodological possibilities of systemic solution of this problem by attracting such a category as an economic system, which integrates such components as the productive forces, economic relations and economic mechanism. It justifies the presence of destructive aspects in the execution of its components economic system functions, and their expression through politics of the irrational ratio of individualism and collectivism in ensuring public speakers, and a particular structuring of productive forces, economic relations and economic mechanism. It is proved that socialization as the process of granting the changes, which take place in the economic system, the social implication is the methodological basis of a systematic grouping of social innovation. Proposed to expand the social innovation introduction process in the plane objects, such as productive forces, relations of production and the economic mechanism.

Keywords: social innovation, group faults, the economic system, the components of the methodological framework, the the social innovation introduction process.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство для набуття динамічних якостей змушене постійно реагувати на прояви інновацій, які впливають на соціальні аспекти розвитку безпосередньо чи опосередковано незалежно від сфери впровадження. В іншому випадку породжується застій у соціальному житті і стають безплідними прагнення до поліпшення добробуту населення. До того ж роль звичайного сприйняття має доповнюватися і активним перманентним продукуванням соціальних інновацій. Якщо критерієм істинності будь-якого твердження вважати результати його підтвердження за наслідками трансформаційних перетворень, то всі соціальні перетворення, пов'язані зі зростанням добробуту людей, можна віднести до соціальних інновацій. Цей факт, свідчить, що через багатоманіття соціального простору світ соціальних інновацій досить багатогранний і не однозначний. Сьогодні майже неможливо знайти сфери існування суспільства, яку б не охопило соціальне інновування. Для своєчасного опанування механізмом управління інноваційними процесами соціального характеру їх потрібно систематизувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підґрунтям для класифікацій інновацій будь-якого напряму є результати досліджень Й.А. Шумпетера [1, с. 159]. Натомість послідовний рух до інноваційних джерел забезпечення суспільного поступу сприяв розвитку поглядів на інновації взагалі і соціальні інновації, зокрема, дозволив значно конкретизувати розу-

міння їх природи й розширити знання про закономірності формування, а отже, збагатити теорію групування за тими чи іншими ознаками. Серед запропонованих у науковій літературі класифікацій соціальних інновацій та інновацій загалом, в яких можна виявити соціальні мотиви, можна виділили декілька для критичного розгляду. На погляд Л. Барютіна, соціальні інновації охоплюють створення якісно нових економічних, соціальних, політичних та інших утворень, структур, механізмів суспільного виробництва, суспільства загалом або його підсистем [2, с. 75-77]. Соціальні інновації, на думку М. Хучека, проявляються в невиробничій діяльності підприємств, а саме «соціально-побутових умовах життя робітників, умовах безпеки і гігієни праці, культурній діяльності, організації дозвілля» [3, с. 56]. А. І. Пригожин із соціальними інноваціями пов'язує економічні (матеріальні стимули, показники зростання тощо); організаційно-управлінські (нові оргструктури, форми організації праці, опрацювання рішень і т. ін.); власне соціальні зміни внутрішніх колективних відносин [4, с. 66-68]. Російська вчена Т.І. Заславська структурно відносить до соціальних інновацій такі шари суспільного устрою, як соціально-економічні інститути, соціальна структура та соціокультурні характеристики суспільства [5, с. 170-183]. Дж. Мулган відніс до соціальних інновацій інноваційні види діяльності та послуги, що мотивуються цілями задоволення соціальних потреб і надаються переважно через організації, цілі яких є соціальними [6]. О. М. Віноградська й Л. О. Бєлова відповідно до структури соціальної сфери в цілому, компонентами якої є освіта, управління, зайнятість населення, пенсійне забезпечення, культура, спорт, здоров'я людей і т.д., виділили педагогічні, освітні, правові, управлінські соціальні інновації [7, с. 78-79].

Незважаючи на очевидну увагу учених до проблеми пізнання складових соціальних інновацій на протязі тривалого періоду, їм усе ще не вдається досягти достатньої ясності й однозначності. Попри розмаїття наукових підходів до класифікації соціальних інновацій вони спрямовані на фрагментарні і разові дії. Проте впровадження інновацій не є разовим актом. Дискусії виникають і з приводу прив'язки тих чи інших сфер і складників до соціальних інновацій, в результаті чого за межами залишалися питання їх взаємозв'язку як при впровадженні, так і після, за можливими результатами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Справа в тому, що в соціумі сфери суспільного життя тісно взаємопов'язані, а тому соціальні інновації при впровадженні навіть в одну з них стають ефективними не тільки в ній. Більш того, у разі абсолютизації будь-якої із життєвих сфер соціуму не завжди слід сподіватися на удосконалення. З врахуванням виокремленого можна стверджувати, що соціальні інновації мають системоутворювальну здатність, завдяки якій, взаємодіючи між собою, вони теж змінюються, тобто потерпають від структурних змін, фіксуючи певні характеристики. Принципово значущим є те, що стан системи соціального інновування, яка має на конкретний проміжок часу певну структуру, дозволяє ідентифікувати її як цілісне утворення й водночас як сукупність специфічних внутрішніх поєднань. У руслі цієї методологічної можливості і мають формувалися наукові течії соціальних інновацій, за якими вони, крім виокремлення складових у їх структурі, детермінуються на певні групи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В зв'язку з тим, що Україна переживає в котрий раз час суспільних негараздів, усунення яких багато в чому залежить від того, наскільки вдасться теоретично розкрити закономірності системного формування і здійснення соціальних явищ в суттєво змінених умовах в межах даної статті було поставлено завдання обгрунтувати методологічні підвалини для віднайдення місця в структурі соціалізаційних процесів національної економіки соціальним інноваціям і соціальному інновуванню.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внаслідок поєднання видів економічної діяльності та здійснення регуляторних дій щодо їх взаємодії будь-як країна традиційно має ознаки економічної системи. Термін «економічна система» зобов'язаний своєю появою західній науковій думці. Так, американські вчені П. Грегорі і Р. Стюарт пов'язують з економічною системою набір «...механізмів та інституцій для прийняття та виконання рішень стосовно виробництва, доходів і споживання на даній території» [8, с. 12]. Інші американські економісти П. Самюелсон і В. Нордгауз внесли до підручника визначення економічної системи, за яким вона набула статусу «...своєрідного механізму, за допомогою якого вирішуються базові проблеми щодо задоволення людських потреб в умовах обмежених ресурсів: що виробляти, як, для кого?» [9, с. 234].

З проголошенням незалежності України та інших радянських республік і виходом на м'які форми суспільних змін до питання щодо сутності економічної системи залучилися і українські вчені. Так, І. Грабинський, керуючись суб'єктними змінами в економіці незалежної країни, надав українській економічній системі таке визначення: «...взаємовідносини між урядовими інституціями, підприємцями та робітниками» [10, с. 23].

Автори одного з підручників з політичної економії наділяють економічну систему якостями «...субординованої сукупності виробничих відносин, їхніх організаційних форм та інституцій, у межах яких відбувається господарська діяльність людей через механізми її координації та регулювання» [11, с. 64]. Згідно з сучасним фаховим енциклопедичним виданням економічна система являє собою «...сукупність усіх

видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства» [12, с. 444].

З цих і інших тлумачень, слідує, що принципово нового в тлумачну формулу економічної системи від часу її введення в науково-практичний обіг, на наш погляд, вченими не привнесено. В основному у наявних визначеннях мова йде про окреслення нею видів економічної діяльності людей та інститутів й інституцій, які їх опосередковують. При цьому беззаперечним є той факт, що будь-яка система має певні недоліки або деструктивні аспекти щодо виконання покладених на неї функцій. Як правило, усе те, що не підпорядковується логіці змін, належить до ірраціонального. Принципово значущим у характеристиках прояву ірраціонального є співвідношення індивідуалізму і колективізму в забезпеченні суспільної динаміки.

За висновком Д. Белла, індивідуалізму властива так би мовити справедлива меритократія, тобто право сильного [13]. Беззаперечно, при цьому незначна частка населення буде задоволеною, а досить велика – ні. До того ж прагнення окремих осіб як правило суперечать бажанню більшості населення. Видатний російський вчений-дисидент О. Зінов'єв підкреслював, що »суспільство прагне завадити появі індивідуалістів» [14, с. 169].

Склалося так, що в сучасному світі більшість суспільств тяжіє до помірного індивідуалізму чи, навпаки, до помірного колективізму шляхом посилення ролі держави в регулюванні соціально-економічного життя. Якщо виходити з того що колективістські й індивідуалістичні суспільства рухаються назустріч один одному і навіть зрівнялися за рівнем соціалізації, то елементний склад їх економічних систем збігається за винятком, безумовно, наповнення та структурованості.

У будь-якій економічній системі незалежно від того, на якій основі вона будується, а саме колективістській чи індивідуалістичній, її елементами є продуктивні сили, економічні відносини та господарський механізм. Якщо економічна система з позицій наявності в ній виокремлених складових є універсальною, то її конструкт можна подати у вигляді розгалужених і певним чином поєднаних блоків. За аксіоматичними підходами джерелом змін і удосконалення виробничих відносин є продуктивні сили, які являють собою систему речових і особистісних елементів, у процесі поєднання яких і здійснюється виробництво. До речових елементів належать предмети, знаряддя і засоби праці, які в сукупності утворюють засоби виробництва. Особистісні елементи – це люди, які приводять у рух засоби виробництва. Вирішення суперечностей щодо запровадження тих чи інших форм організації виробництва передбачає реалізацію закону зміни праці, усуспільнення виробництва та праці тощо. Продуктивні сили в поєднанні з техніко-економічними відносинами формують технологічний спосіб виробництва. Глибинною сутністю технологічного способу виробництва є форма або тип зв'язку між виконавцем робіт і засобами праці. Застосовувана технологія визначає рівень виробничих затрат. З технологією пов'язують сукупність виробничих процесів, науково-технічних і професійних знань, методів, засобів виробництва, нової техніки, які забезпечують перетворення природної речовини в продукти широкого використання. Організаційно-економічні відносини віднаходять відображення в організації виробництва, розподілу, обміну і споживання вироблених благ. Спрямованість і сутність цих відносин полягає в досягненні прийнятного використання ресурсів і забезпеченні ефективності виробництва. З організаційно-економічними відносинами, як правило, пов'язують менеджмент і маркетинг. Організаційно-економічні відносини в поєднанні з продуктивними силами утворюють організаційний спосіб виробництва, тобто спосіб, яким люди виробляють життєві блага. Щодо відносин власності, то їх роль полягає в тому, що будь-яка виробнича діяльність починається саме з власності. Дійсно, для початку виробництва потрібно оволодіти, тобто привласнити землю, будівлі, засоби виробництва. В економічному контексті власність ідентифікується з відносинами, які стосуються форм її реалізації, використання виробничих ресурсів та привласнення умов виробництва і його результатів. З огляду на те, що в характері привласнення засобів виробництва і його результатів полягає суть влади, то відносини власності в поєднанні з продуктивними силами утворюють суспільний спосіб виробництва. Дослідження, які презентують роль відносин власності у виробничому процесі, підтверджують той факт, що країни з високим технологічним рівнем можуть бути відсталими в суспільному розвитку. Єдність продуктивних сил і виробничих відносин в сукупності являє собою економічний спосіб виробництва. Це процес доцільної діяльності, в якій суспільство видозмінює ту чи іншу речовину природи, пристосовуючи її для задоволення своїх потреб і водночас, розвиваючи свої продуктивні можливості та знання, змінює себе. Іншими словами, економічний спосіб виробництва є певною системою засобів і сил, за допомогою яких суспільство здобуває матеріальні блага, необхідні для виробничого і невиробничого споживання й відтворює тим самим себе як суспільство.

До продуктивних сил і виробничих відносин необхідно додати і механізм господарювання, з яким пов'язують способи організації та впливу на суспільне виробництво з властивими їм економічними та іншими формами й методами забезпечення оптимальних умов функціонування виробництва. Механізм господарювання як складна система організаційно-економіч-

них форм впливу на виробництво включає такі структурно-функціональні підсистеми, як планування, стимулювання, організація, регулювання. Кожна з цих форм втілюється в безлічі інших, що створює внаслідок взаємозв'язків відповідні підсистеми механізму господарювання. Звісно, що в рамках кожної конкретної форми має місце виконання різних функцій.

Є всі підстави вважати, що господарський механізм являє собою сукупність способів реалізації цілей виробництва. При цьому слід брати до уваги те, що кожен суспільний спосіб виробництва ставить свої специфічні цілі перед сформованою в ньому відповідно до устрою системою виробництва. Водночас кожна система напрацьовує власний конструкт механізму досягнення цілі, який може бути в чомусь схожим з іншими системами, а в чомусь мати суттєві розбіжності. Розглядаючи в цьому сенсі схожість, можна стверджувати, що за кожного суспільного способу виробництва такою метою є продукування товарів і послуг, необхідних для життя людей. Щодо відмінностей у цілях, то ми пов'язуємо з ними форми, організацію і гуманістичну спрямованість виробництва, місце і стан людини в суспільному виробництві, співвідношення економічного й соціального в забезпеченні суспільної динаміки тощо.

Наявність різних способів досягнення мети вимагає органічного врахування в структурі економічної системи всього спектру соціальних змін без виходу за власні межі і без залучення зовнішніх елементів. Процес надання змінам, які проходять в економічній системі, соціального підтексту розглядається в економічній теорії як соціалізація.

На наш погляд, упорядковані за аналогом складових економічної системи варіанти її соціалізації в сучасних умовах запропоновано С. Мочерним [15, с. 414] і В. Гришкіним [16]. Ми погоджуємося з ними у тому, що соціалізація економіки відбувається в трьох напрямах, а саме: соціалізація виробничих відносин, соціалізація продуктивних сил і соціалізація господарського механізму.

Соціалізація продуктивних сил являє собою процес надання їм якостей відповідності до вимог людино-центричного розвитку. Соціалізація економічних відносин постає в еволюції соціальних, правових, політичних, національних, культурних, моральних, психологічних та інших відносин, що сприяють проникненню соціальних мотивів в усі сфери суспільного життя. Щодо господарського механізму, то його соціалізація передбачає наповнення якостями, які дають можливість забезпечити всебічний розвиток людини і узгодити її індивідуальні інтереси з інтересами колективу.

Важливо сприймати ці визначення не абстрактно. При всіх за і проти вони без проблем проектуються на сучасні суспільні процеси і, на нашу думку, можуть бути використані як методологічні підвалини для віднайдення місця в структурі соціалізаційних процесів соціальним інноваціям. Як соціальні інновації, так і соціалізаційні процеси характеризуються спрямованістю на забезпечення добробуту населення прямо чи опосередковано. Як ті, так і інші потенційно здатні пом'якшити наявні соціальні суперечності, зменшити масштаби бідності і відповідно до вимог економічної системи враховувати потенціал детермінант соціального інновування.

На наш погляд, з позицій соціального інновування національна економіка являє собою певним чином організовану спільноту суб'єктів і об'єктів, об'єднаних сукупністю зв'язків і відносин. Суб'єктом інновування є людина. Соціальним суб'єктом відповідно може визнаватися окрема особа, соціальна група, чи будь-яка інша спільнота, яка виявляє активність у соціальному інновуванні. Справа в тому, що як в окремих індивідів, так і їх спільнот складаються свої специфічні уявлення про суспільні деструкції і закономірно про дії щодо їх усунення через соціальні зміни. Суб'єктність є інтегральною оцінкою можливостей індивіда або будь-якої спільноти самостійно діяти у сфері соціального прогресування. При цьому потрібно врахувати й те, що суб'єктність має рацію лише у випадку, коли соціальне інновування зачіпає інтереси інших людей. До того ж має існувати безліч варіантів соціальних інновацій, із яких суб'єкт має обирати найбільш прийнятний за наслідками. Від того, до якого суб'єкта прив'язане соціальне інновування, залежить його масштабність, а також міра персоніфікації. За звичайною логікою соціальне інновування передбачає не лише наявність суб'єкта, а й об'єкта, у взаємодії з яким реалізуються новаційні рішення. Оскільки об'єктом інновування із соціальним підтекстом є людина, то зміни її соціального стану проходять безпосередньо або через стосунки, цінності, інститути, інституції. Отже, соціально-інноваційні процеси існують як взаємовідносини суб'єкта і об'єкта. Звідси беруть початок зміни, на яких базується діяльнісне соціальне інновування, спрямоване на певні об'єкти. Спочатку суб'єкт проводить дії над об'єктом, після чого всі процеси відбуваються в середовищі цього об'єкта.

Соціальне інновування як суспільний процес вимагає певної організації виробництва, розподілу, обміну і споживання. Сутність розподільчих відносин полягає в забезпеченні об'єктам соціального інновування відповідних добробутних позицій; відносин обміну – в підтриманні соціальної рівноваги, а відносин споживання – у життєзабезпеченні.

Доцільно розгортати соціальне інновування теж в площині таких об'єктів, як продуктивні сили, виробничі відносини і господарський механізм. Продуктивні сили є матеріально-речовою основою економіки. Вони, власне, охоплюють усі ресурси, які використовуються в господарській діяльності. За загальноприйнятою методологією ресурси поділяються на матеріальні

і людські. Основним елементом продуктивних сил, безумовно є люди, які активно взаємодіють із природою і перетворюють її. Є сенс розглядати соціальні інновації за цим об'єктом у контексті нових способів формування і підтримки людського потенціалу, змін на краще стану і умов використання засобів праці. Потенціал продуктивних сил набуватиме позитивних змін при інновуванні системи організації науки й упровадженні наукових результатів у сфери підвищення продуктивності праці, більш раціональному використанні природних ресурсів без забруднення довкілля і удосконаленні інформаційного забезпечення управління. Як би там не було, але продуктивні сили однією стороною обернені до природи, а іншою – до економічних відносин, суть яких відображається в процесі матеріального виробництва шляхом використання виробничих ресурсів, зміни оцінки вкладу у результати виробництва, удосконалення функціонування банків, ринків, надання державою суспільних послуг. Виробничі відносини як форма розвитку продуктивних сил потребують інновування. Потреба в техніці, засобах праці і нарощуванні їх продуктивних здатностей обумовлені самим процесом праці й виробництва, а також необхідністю забезпечення гідних людини умов життя. Але виокремлена потреба реалізується не автоматично, а через господарський механізм. У рамках запропонованого конструкту системи інституцій і інститутів, які мають підпадати під соціальне інновування, розгортаються і реалізуються процеси і відносини із забезпеченням логічного зв'язку між виробництвом, розподілом, обміном і споживанням. Соціальне інновування економічних відносин полягає в забезпеченні прогресування тих із них, які сприяють проникненню соціальних мотивів в усі сфери суспільного життя. Під соціальним інновуванням продуктивних сил ми розуміємо процеси надання їм якостей відповідності імперативам людино-центричного розвитку. Щодо господарського механізму, то соціальні інновації наповнюють його елементами, що дають можливість забезпечити цивілізаційний статус людини й узгодити її індивідуальні інтереси з інтересами колективу, у якому вона здійснює трудову діяльність, групи людей певної території, на якій вона мешкає, і суспільства в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Конче значущим для системного інновування є розуміння формування соціальних інновацій в системному поєднанні складових продуктивних сил, виробничих відносин і господарського механізму. Тільки за дотримання такої вимоги можливо врахувати конгломерат впливів під час впровадження соціальних інновацій у значні частини або навіть один елемент блоків конструкту економічної системи. У цьому сенсі досить важливим щодо формування результатів соціального інновування є державне регулювання, оскільки саме воно на підставі достовірної інформації віднаходить у різноманітті системних об'єктів соціального впливу такі з них, які спроможні максимально змінити соціум. Якщо погодитися з таким розумінням наслідків системно-соціалізаційного структурування економічної системи, то зявляється обєктивна методологічна основа виокремлення сфер соціального інновування. Ідеться про простір та дії для прогресуючого нарощування потенціалу соціального інновування і результатів його здійснення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: монография / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / Л.С. Барютин [и др.]; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Экономика, 2004. – 518 с.
3. Хучек М. Стратегия инновации на предприятии РАУ / М. Хучек. – М.: Экономика, 1992. – 119 с.
4. Пригожин А.И. Современная социология организаций: учебник / А.И. Пригожин. – М.: Интерфакс, 1995. – 296 с.
5. Заславская Т.И. Социальные результаты реформ и задачи социальной политики / Т.И. Заславская // Societальная трансформация российского общества. – М.: Дело, 2002. – 568 с.
6. Mulgan G. Social innovation; Wat it is, why it matters and how it can be accelerated [Electronic resource] / G. Mulgan. – Access mode: www.sbs.ox.ac. uk/ centres-/skoll/research/Dokuments/ SozialInnovation.pdf. – Title from screen.
7. Тексти лекцій з курсу «Соціальні технології» (для студентів 3 курсу денної форми навчання напряму 0502 (6.030601) – «Менеджмент» спеціальності 6.050200 – «Менеджмент організацій» / укл.: Віноградська О.М., Бєлова Л.О. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 135 с.
8. Gregory P.R. Comparative Economic Systems / P.R. Gregory, R.C.Stuart – 2 nd ed. – Boston ets.: Houghton Miffin, 1985. – 502 p.
9. Самюелсон П.А. Макроекономіка: пер. з англ. / П.А. Самюелсон, В.Д. Нордгауз. – К.: Основи, 1995. – 735 с.
10. Грабинський І.М. Еколого-економічна система України: порівняльний аналіз / І.М. Грабинський. – Львів: НТШ, 1997. – 240 с.
11. Політична економія: навч. посіб. / за ред. В.О. Рибалкіна і В.Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2007. – 672 с.
12. Мочерний С. Економічна система / С. Мочерний // Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.] – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
13. Bell D. On Meritocracy and Eguality / D. Bell // The Public Interest. – 1972. – Vol. 29. – P. 18–32.
14. Зиновьев А.А. Коммунизм как реальность: избранные сочинения / А.А. Зиновьев. – М.: Астрель, 2008. – 759 с.
15. Мочерний С. Соціалізація економічних систем / С. Мочерний // Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3. / С. В. Мочерний (відп. ред) [та ін.]. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
16. Гришкін В.О. Соціалізація економіки в її складових і їх характеристиках / В.О. Гришкін // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Вип. 197: в 5 т. – Т. 1. – Д.: ДНУ, 2004. – С. 67–90.

УДК 379.851

Благой В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Блага В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Тихомирова А.О.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

КОВОРКІНГ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ТУРИЗМУ

COWORKING IN THE CONTEXT OF BUSINESS TOURISM

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано екосистемне значення коворкінгу. Обґрунтовано необхідність розвитку бізнес-туризму, що є «точкою зростання» туристичної галузі у цілому. Проаналізовано ринок колективного простору в Україні. Встановлено переваги і недоліки коворкінгу. Розроблено рекомендації щодо зростання ринку бізнес-туризму завдяки розвитку коворкінгу в Україні.

Ключові слова: туристична галузь, бізнес-туризм, колективний простір, коворкінг, екосистемне значення.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано экосистемное значение коворкинга. Обоснована необходимость развития бизнес-туризма, который является «точкой роста» туристической отрасли в целом. Проанализирован рынок коллективного пространства в Украине. Установлены преимущества и недостатки коворкинга. Разработаны рекомендации для роста рынка бизнес-туризма вследствие развития коворкинга в Украине.

Ключевые слова: туристическая отрасль, бизнес-туризм, коллективное пространство, коворкинг, экосистемное значение.

ANNOTATION

In the course of the work, the ecosystem significance of coworking was analyzed. The necessity of development of business tourism, which is the «growth point» of the tourism industry as a whole, is grounded. The market of collective space in Ukraine is analyzed. Advantages and disadvantages of coworking were established. Recommendations for the growth of the business tourism market have been developed due to the development of coworking in Ukraine.

Keywords: tourist industry, business tourism, collective space, coworking, ecosystem significance.

Постановка проблеми. Бізнес-туризм – порівняно новий продукт, який пропонується на українському і зарубіжних ринках туристських продуктів і вимагає всебічного дослідження та визначення ролі держави в його просуванні. В українській економічній науці поки не склалися комплексні уявлення про бізнес-туризм як пріоритет розвитку туристичного ринку в Україні. Інтенсивний розвиток ділових, культурних і наукових зв'язків між регіонами і країнами, загальний економічний розвиток, будівництво нових і модернізація наявних підприємств у різних галузях економіки визначають важливість розвитку індустрії ділового туризму, з одного боку, і відсутність сезонного спаду як невід'ємна умова успішного бізнесу – з іншого. Це, своєю чергою, значно впливає на розвиток національної економіки та її інтеграцію у світовий ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням туристичної діяльності, зокрема бізнес-туризму, займалися такі вчені, як: Федорченко В.К., Гасиев М., Мальська М.П., Горбань Г.П., Титова Н.В. та ін. [1, с. 35; 2, с. 18; 3, с. 67; 4; 5]. Усе частіше лунає думка щодо доцільності використання коворкінгу в контексті розвитку бізнес-туризму [6–10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Бізнес-туризм є не тільки перспективним і прибутковим видом туристичного бізнесу, але також характеризується високим і стабільним зростанням і відносною стійкістю до дії економічних, політичних, кліматичних та інших факторів. Це свідчить про те, що бізнес-туризм сам по собі є ключовим елементом стимулювання зростання національної економіки. Як наслідок, економічна криза не здатна вплинути на бізнес у діловому туризмі, оскільки феномен індустрії зустрічей полягає в тому, що розвиток будь-якої держави, так само як і будь-якого бізнесу, неможливий без активного обміну інформацією, оволодіння новими технологіями, підвищення кваліфікації на всіх рівнях ділового освіти, участі в міжнародних конгресах і виставках. Саме тому в контексті ділового туризму необхідно приділити увагу створенню колективних просторів, зокрема коворкінгів, бізнес-інкубаторів, антикафе та навчальних центрів. Коворкінги як тип колективних просторів є найбільш поширеним у світі.

Мета статті полягає в аналізі екосистемного значення коворкінгу, розробленні рекомендацій щодо зростання ринку бізнес-туризму завдяки розвитку коворкінгу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нашому світі умови праці можуть обмежувати творчу людину: напруга через дисципліну, ієрархічна структура, довга дорога до офісу, докори з боку управління, коли вона працює в офісі компанії. Для художників, архітекторів,

дизайнерів та інженерів в їх діяльності головне – креативність і знання, які забезпечують досягнення творчого результату.

Коворкінг – це можливість придумати проект і завтра почати повноцінно над ним працювати (повноцінно – у комфортному офісі з переговорними кімнатами, а не вдома). Аналогічним чином залишити коворкінг можна в будь-який момент. У такому місці творчій особистості буде краще і комфортніше.

Коворкінг дає змогу працювати в орендованому місці певний час, залишаючись незалежними і вільними, використовуючи спільне приміщення для своєї діяльності. Не кожен починаючий фахівець має можливість орендувати власний офіс, а робота на підприємстві не приносить успішного результату через деякі умови праці. Це може бути нетворча атмосфера і почуття залежності. За таких умов робота не приносить відчуття радості працівнику.

Зазвичай коворкінг має приміщення для самої праці, для перемовин, для відпочинку, тобто будь-яка творча особа має все для повноцінної роботи. Також це місце є платним і це дає стимул до роботи і прогресивного результату.

Але проблемою є те, що в Україні коворкінг практично не урегульований. Контролюючі органи ще не мають можливості належно доглядати за таким видом діяльності, оскільки люди, які працюють у таких приміщеннях, незалежні від цієї установи, і відповідальність за бізнес конкретних осіб управління коворкінга не несе.

Але в Європі, Америці вони активно впроваджені в роботу. У Москві є коворкінг для архітекторів, це об'єднання людей для створення нового архітектурного типу суспільства, заснованого на професійному підході до роботи і дотримання професійної етики. Тут збираються не тільки архітектори, але й конструктори та інженери. Це дає змогу обмінюватися ідеями, поглядами різних професій.

Такі місця дають змогу поєднувати роботу і відпочинок, що позитивно відображається на результатах молодих спеціалістів.

Коворкінг-центри виникають за принципом клубів. У них збираються як одинаки, так і невеликі команди для роботи над чим-небудь. Вільне середовище у цілому має певну специфіку: працюючи в оточенні таких же фрілансерів, їм легше створити оригінальний креативний продукт, ніж одному у себе вдома. Найбільш успішні рішення зазвичай є відображенням колективної свідомості. Інтелекту потрібне особливе середовище, де є безпосереднє спілкування, обговорення ідей, оцінка задумів, критика та обкатка проектів.

Завдання коворкінгу – задовольнити максимум потреб клієнтів, щоб ті продуктивно працювали і не відволікалися на побутові питання. Охорона, ресепшен, Wi-Fi, зони відпочинку, шафи для речей, чай-кава без ліміту – необхідний мінімум у будь-якому гідному коворкинзі.

У нашій країні це поки ще дуже молодий рух. Але вони більш розповсюджені за кордоном у великих містах. Коворкінг-центри відкриваються в Санкт-Петербурзі, Москві, Пермі, Єкатеринбурзі, Новосибірську, скрізь, де є можливість орендувати приміщення й отримати робоче місце з юридичною адресою.

Працюють такі центри за різними схемами оплати (погодинної або щомісячної). Крім того, деякі за додаткову плату дають змогу найняти кур'єра, бухгалтера, менеджера, навіть скористатися послугами консультанта з бізнесу. Ці блага забезпечують можливість ефективної праці для архітекторів і людей різних професій.

Для відкриття коворкінгу необхідна велика кількість часу, оскільки треба обрати вдале місце, врахувати безліч чинників: розташування (поруч із метро, або транспортними зупинками та площа для можливості паркування), планування та стан приміщення, умови, щоб це місце розвивалося і мало достатньо високе відвідування клієнтами.

Нині для відкриття власного офісу потрібні великі затрати, коворкінг-центри значно дешевші та зручніші особам, які тільки починають вести власний бізнес.

У 2015 р. вартість оренди приміщення в бізнес-центрі Харкова становила $25, у минулому році – $20 за 1 кв. м на місяць. Коворкінг «Харківський простір «Новое Место» пропонує орендувати його лише за $5.

Коворкінг-центри мають певні недоліки та переваги.

Переваги коворкінгу:

1. Можливість розширити коло спілкування. Чим більше продуктивних контактів у своєму бізнесі, тим краще, є можливість обмінятися оригінальними ідеями.

2. Під одним дахом можна легко зібрати однодумців для реалізації окремого проекту.

3. Атмосфера незалежності в роботі дає ефективні результати, фактор відсутності керівників дає імпульс до творчості.

4. У центрі можна підвищувати професійний рівень, відвідуючи тренінги і семінари. Для учасників центру такі заходи проводяться безкоштовно.

5. Об'єднані спільним простором люди різних спеціальностей відчувають себе як вдома, але немає «гнітючої необхідності виконання домашніх робіт». Часто саме побутова обстановка заважає зосередитися на процесі виконання багатьох проектів, знижує ефективність праці.

6. Підприємець може приймати відвідувачів за видом підприємницької діяльності не вдома, що небезпечно, а в переговорній кімнаті центру.

7. Організатори центру подбали про все необхідне устаткування для роботи.

8. Навіть у домашніх умовах фактор безкоштовної віддаленої роботи зовсім не безкоштовний, це: оплата електричної енергії, швидкісного сполучення з мережею.

9. У коворкінг-центрі працююча людина за всієї вдаваної незалежності не залишається наодинці зі своїми завданнями. Навколо нього завжди знайдеться фахівець, у якого можна грамотно проконсультуватися.

10. Часто для приватників центру організатори проводять навчальні семінари, тренінги, конференції.

Недоліки такого виду діяльності:

1. Можливість утратити в громадському місці особисті речі, необхідність подбати про збереження речей.

2. За всіх вимог до тиші залишається специфічний шум від роботи на клавіатурі.

3. Деяких людей може відволікати наявність сусідів.

Але головним недоліком є те, що праця в такому місці є не безкоштовною. Але зараз платити треба за все, тому це є необхідним. У країнах Європи такі місця діють на державній основі для підтримки розвитку початкових підприємців. Зважаючи на екосистемне значення колективних просторів, мери міст повинні замислитися про можливість фінансування їх створення для зростання ринку бізнес-туризму в місті.

Цей вид діяльності є досить вигідним, оскільки конкуренції практично не має. Коворкінг – це один із найбільш цікавих видів бізнесу. За оцінкою директорів трьох таких об'єктів, за останній рік попит на ці послуги виріс у середньому на 30–40%. Тобто є потреба в таких центрах, де можна займатися своєю працею. Така небувала популярність пов'язана з декількома факторами. Головний із них – криза в країні, у результаті якої деякі люди втрачають роботу, а інші звільняються самостійно. Зараз саме час замислитися про власну справу. Інвестори часто готові підтримати такі проекти, бо нині більша кількість не довіряє банкам і не часто користується депозитом. Також коворкінг часто орендують і самі інвестори, щоб можна було співпрацювати з підприємцями.

Наші спеціалісти в будівельній галузі зможуть повноцінно працювати в таких умовах, відчути комфорт і отримати масу нових знань, відвідуючи мастер-класи в коворкінгу, обмінюючись досвідом з іншими фахівцями. Найбільш перспективні проекти працівників зможуть знайти інвесторів. Сама атмосфера надихає на роботу, оскільки люди приходять до коворкінгу не тому, що треба, а тому, що важливо і хочеться.

Висновки. Дослідження проводилися на прикладі підприємства «Харківський простір «Новое Место» – простір у ТРЦ, яке проводить великі заходи (конференції, виступи, виставки) для залучення бізнес-туристів та пропонує традиційний коворкінг, його перевагою є площа 1 500 кв. м із мінімальною орендною платою. Були розроблені рекомендації щодо зростання ринку бізнес-туризму завдяки розвитку коворкінгу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федорченко В.К. Готельне господарство: основні показники, оцінка якості послуг: [навч. посіб.] / В.К. Федорченко, І.М. Мініч. – К.: Логос, 1999. – 76 с.
2. Гасиев М. Основы делового туризма и индустрии MICE в России и за рубежом: сравнение и тенденции / М. Гасиев. – М., 2004. – 145 с.
3. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг: [підручник] / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. – К.: Знання, 2008. – 661 с.
4. Горбань Г.П. Особливості формування попиту на туристичний продукт / Г.П. Горбань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net.
5. Титова Н.В. Діловий туризм в Україні: основні проблеми розвитку та шляхи їхнього вирішення / Н.В. Титова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.proconf.ru/turism.html.
6. Альтернатива офисам. В Украине становятся популярными коворкинги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hi.dn.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=58314:2015-07-27-14-21-30&catid=54:uknews&Itemid=148.
7. Актуальний бізнес в Україні 2016–2017: ТОП-7 ідей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/aktualnyj-biznes-v-ukraine-top-7-vostrebovannyh-idej/.
8. Економіка креативних просторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pawillion.com/uk/ekonomika-kreativnih-prostoriv/.
9. 50 ідей для розвитку будь-якого українського міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inspired.com.ua/ideas/50-ideas-for-cities/.
10. Всім на користь: як мережі знань допомагають бізнесу і громадськості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://projects.platfor.ma/merezha-znan/.

УДК 330.322

Вакалюк В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

LEGAL REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності в Україні. Висвітлено основні недоліки правової бази здійснення інвестиційної політики. Визначено основні закони України, що регламентують інвестиційну діяльність, та роль Верховної Ради у створенні законодавчої бази у сфері інвестиційної діяльності. Обгрунтовано доцільність удосконалення законодавчої бази із запровадження та нормального функціонування моделі інвестиційного розвитку в Україні. Проаналізовано недосконалість створеної законодавчої бази регулювання інвестиційної діяльності в Україні, визначено основні особливості активізації інвестиційної діяльності, запропоновано шляхи здійснення регулювання інвестиційної діяльності.

Ключові слова: державна інвестиційна політика, інвестиційна діяльність, правове забезпечення, правовий механізм, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы нормативно-правового обеспечения инвестиционной деятельности в Украине. Раскрыты основные недостатки правовой базы осуществления инвестиционной политики. Определены основные законы Украины, регламентирующие инвестиционную деятельность, и роль Верховной Рады в создании законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности. Обоснована целесообразность совершенствования законодательной базы по внедрению и нормальному функционированию модели инвестиционного развития в Украине. Проанализировано несовершенство созданной законодательной базы регулирования инвестиционной деятельности в Украине, определены основные особенности активизации инвестиционной деятельности, предложены пути осуществления регулирования инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: государственная инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, правовое обеспечение, правовой механизм, государственное регулирование.

ANNOTATION

The problems of the legal state regulation of investment activity in Ukraine and creation of favorable institutional and legal framework for business investment process. The basic laws of Ukraine regulating investment activity, and the role of the Verkhovna Rada of Ukraine to create a legal framework for investment. The necessity of improving the legislative framework of the implementation and proper functioning model of investment development in Ukraine. The analysis created imperfect legal framework regulating investment activity in Ukraine, the main features stimulate investment, the ways to regulate investment.

Keywords: state investment policy, investment, legal support, legal mechanism, government regulation

Постановка проблеми. В умовах структурної перебудови економіки України гострою проблемою є потреба у значних інвестиціях. У забезпеченні відродження та розвитку інвестиційної діяльності вирішальну роль відіграє науково обґрунтована державна інвестиційна політика. Належне правове регулювання інвестиційної діяльності є одним із найважливіших інструментів державної підтримки інвестиційних процесів та реалізації інвестиційної політики держави. Державне регулювання інвестиційної діяльності має на меті забезпечити реалізацію економічних, науково-технічних та соціальних програм розвитку суспільства та формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів та проблем державного регулювання інвестиційної діяльності займаються такі українські вчені, як В. Бєсєдін, О. Вовчак, П. Гайдуцький, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Губський, Б. Данилишин, Т. Майорова, А. Пересада, А. Філіпенко та багато інших.

Мета статті полягає у визначенні принципів та напрямів правового регулювання інвестиційної діяльності в України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна політика, що сприяє припливу капіталу в розвиток економіки, є невід'ємним компонентом стійкого зростання будь-якої цивілізовано функціонуючої економічної системи. Розгляд формування інвестиційної політики неможливий без дослідження концептуальних засад інвестиційної політики, зокрема обґрунтування форм, методів та інструментів інвестиційної політики, виявлення факторів, що впливають на неї [9].

Правове забезпечення інвестиційної діяльності, регламентація та створення сприятливого інституційно-правового механізму для суб'єктів інвестиційного процесу є одними з найдієвіших інструментів підтримки державної інвестиційної діяльності.

Створення правової основи державного регулювання інвестиційної діяльності є найважливішою функцією держави, до якої належать прийняття законів і правил, що регулюють економічну діяльність, а також контроль їх виконання. Законодавча база держави встановлює юридичні принципи функціонування економіки, виконувати які зобов'язані всі суб'єкти економічної діяльності.

Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні здійснюється шляхом прийняття Верховною Радою законодавчих актів, видання указів Президента, нормативних актів Уряду (постанов, розпоряджень). Закони, законодавчі і нормативні акти визначають об'єкт і зміст регулювання інвестиційної діяльності.

Державне регулювання – це сукупність інструментів, за допомогою яких відповідні органи держави на базі законодавства та в межах своєї компетенції здійснюють вплив на процес функціонування тієї чи іншої сфери суспільного життя. Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється для реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячі із цілей розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки держави, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності. Згідно з ч. 1 ст. 12 Закону України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності включає: 1) пряме управління інвестиціями; 2) регулювання умов інвестиційної діяльності; 3) контроль законності здійснення інвестиційної діяльності всіма учасниками та інвесторами [4].

Для забезпечення сприятливого та стабільного інвестиційного режиму держава встановлює державні гарантії захисту інвестицій. Правовий режим інвестування в Україні визначається національним законодавством [7], яке, своєю чергою, складається з нормативних актів (табл. 1).

Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає, що державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється для реалізації економічного і соціального розвитку України, державними та регіональними програмами розвитку народного господарства, державним і місцевими бюджетами, передбачуваними в них обсягами державного фінансування інвестиційної діяльності.

Законодавством установлені напрями регулювання умов інвестиційної діяльності, до яких належать:

– система податків із диференціацією суб'єктів та об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг;

– проведення кредитної та амортизаційної політики, у тому числі шляхом прискорення амортизації основних фондів;

– надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;

– державні норми та стандарти;

– антимонопольні заходи;

– роздержавлення і приватизація власності;

– умови користування землею, водою та іншими природними ресурсами;

– політика ціноутворення;

– проведення державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва;

– інші заходи.

Рішення щодо державних інвестицій приймаються на основі прогнозів економічного та соціального розвитку держави, цільових науково-технічних і комплексних програм, техніко-економічних обґрунтувань, що визначають доцільність цих інвестицій [6].

Важливими щодо прийняття відповідних рішень, є фактори, що визначають та впливають на інвестиційну політику держави, а саме:

– рівень розвитку економіки у цілому;

– структура економіки та завдання щодо її вдосконалення;

– стан основних виробничих органів, ефективність їх використання;

– рівень науково-технічного розвитку країни;

– фінансові можливості та ефективність державного управління;

– ступінь розвитку інститутів ринкової інфраструктури.

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого (адміністративно-правового) та непрямого втручання в інвестиційну діяльність (рис. 1).

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється у таких

Таблиця 1

Основні нормативні акти регулювання інвестиційної діяльності в Україні

Назва	Короткий зміст
Конституція України	Положення щодо забезпечення державою соціальної орієнтації економіки України та гарантування захисту прав усіх суб'єктів
Закон «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р.	Щодо загальних засад здійснення інвестиційної діяльності в Україні
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 01 квітня 1991 р.	Визначає іноземне інвестування як різновид зовнішньоекономічної діяльності та встановлює особливості, принципи та форми здійснення останньої
Декрет КМУ «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. створених за участю державних підприємств» від 31 грудня 1992 р.	Щодо особливості створення та діяльності спільних підприємств, в яких беруть участь державні суб'єкти господарювання
Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії»	Щодо порядку створення та діяльності інвестиційних компаній
Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 лютого 1994 р.	Визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України
Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 січня 2006 р.	Стосується порядку випуску та обігу цінних паперів в Україні

формах: пряме управління державними інвестиціями; регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності, що включає організаційно-правові, економічні, грошові-кредитні методи; контроль над законністю здійснення інвестицій усіма учасниками інвестиційної діяльності.

Державне пряме регулювання інвестиційної діяльності включає: прогнозування і планування обсягу державних інвестицій; визначення умов та виконання конкретних дій щодо державного інвестування, розміщення державних замовлень та контроль над їх виконанням [5].

До основних форм непрямого регулювання державної інвестиційної діяльностями належать: створення інвестиційного середовища, створення економічних умов господарювання для суб'єктів інвестиційної діяльності через бюджетно-податкову, грошово-кредитну, амортизаційну та інноваційну політику, а також політику заохочення іноземних інвестицій та регулювання фондового ринку.

До організаційно-правових методів регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності належать: розроблення нормативного законодавства; розроблення державних норм та стандартів в інвестиційній сфері; проведення державної експертизи державних програм та проектів; антимонопольні заходи.

Економічні методи умов здійснення інвестиційної діяльності включають: податковий механізм, амортизаційну політику, систему ціноутворення, фінансову політику.

Регулювання оподаткування в Україні закріплено в податковому законодавстві, яке включає в себе Податковий кодекс України, законодавчі та інші нормативні акти у сфері оподаткування.

Найважливіші завдання податкового регулювання:

– регулювання попиту і пропозиції;
– стимулювання інвестиційної діяльності;
– вплив на темпи інфляційних процесів;
– підтримка інноваційної діяльності.

Рис. 1. Важелі державного впливу на інвестиційний клімат

В умовах ринкової системи господарювання держава має формувати концепцію реалізації амортизаційної політики, стратегія якої передбачає цілі і методи довгострокового характеру.

До основних елементів амортизаційної політики, належать:

– створення ефективного механізму нарахування амортизації;

– створення умов для забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань;

– створення податкового стимулювання;

– створення необхідних економічних гарантій для виробників.

В умовах ринкової економіки політика ціноутворення має велике значення і має бути складовою частиною загальної економічної та соціальної політики України і спрямована на забезпечення:

– рівних економічних умов і стимулів для розвитку всіх форм власності, економічної самостійності підприємств, організацій та адміністративно-територіальних регіонів держави;

– збалансованості ринку засобів виробництва, товарів і послуг;

– протидії монопольним тенденціям виробників продукції, товарів і послуг;

– орієнтації цін внутрішнього ринку на рівень цін світового ринку.

Становлення фінансової системи України відбувалося одночасно зі становленням її державності. Фінансова система спрямована на вирішення певних завдань, що стоять перед суспільством.

Основними пріоритетами фінансової політики на сучасному етапі мають бути:

– оздоровлення державних фінансів;

– зниження дефіциту держбюджету і реструктуризація бюджетної сфери;

– зниження соціальної напруженості;

– відновлення нормального функціонування банківської системи;

– створення системи фінансових заходів щодо боротьби з фінансовими порушеннями.

Основними спеціальними принципами державного регулювання інвестиційної діяльності нині мають бути:

– взаємна відповідальність інвесторів і держави;

– юридична відповідальність інвесторів за порушення вимог законодавства України або міжнародних договорів;

– децентралізація інвестиційного процесу;

– залучення іноземних інвестицій, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки України;

– вдосконалення чинного законодавства про інвестиційну діяльність.

Обмеженість вітчизняних фінансових ресурсів останнім часом спонукала до набуття механізму залучення іноземних інвестицій, стосовно чого в Україні створено систему державних гарантій захисту іноземних інвестицій, в якій передбачено: встановлення правового режиму інвестиційної діяльності; гарантії у разі зміни законодавства; гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб; компенсацію і відшкодування збитків іноземними інвесторам; гарантії в разі припинення інвестиційної діяльності; гарантії переказу прибутків, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Новостворена система державних гарантій великого припливу іноземного капіталу в Україну в сучасних умовах не надала, оскільки інвестиційний клімат в нашій країні залишається несприятливим. Основними перешкодами на шляху залучення іноземних інвестицій у розвиток економіки України є: корупція, нестабільність політичної ситуації в країні, нестабільне державне регулювання, нечітка правова система; великий податковий тягар; низький рівень доходів громадян; недостатньо розвинута інфраструктура бізнесу; нестабільність економічної та податкової політики тощо.

Для активізації притоку іноземних інвестицій в Україну важливим є здійснення таких заходів:

– створення стабільного законодавства;

– створення сприятливого інноваційного клімату;

– сприяння залученню прямого іноземного капіталу у сферу матеріального виробництва;

– створення сприятливих умов для розвитку спільних підприємств;

– розроблення та прийняття законодавчої бази щодо страхування ризиків спільних підприємств [1].

Вітчизняна практика підтримки інвестиційної діяльності є недостатньо ефективною. Негативну роль відграє перевага, яка надається методам прямого адміністрування. Стимулом до інвестиційної діяльності має бути збільшення прибутку (доходу) інвестора, що забезпечується непрямими методами регулювання.

Проте в цілому говорити про досконалість створеної законодавчої бази в Україні поки що зарано. У чинному законодавстві продовжує існувати багато суперечностей, що заважають запровадженню та нормальному функціонуванню моделі інвестиційного розвитку.

Не виконується й інший, не менш важливий принцип правового регулювання, згідно з яким нормативно-правова база інвестиційної діяльності має бути стабільною, адже найголовнішою передумовою ефективного розвитку інвестиційної діяльності в Україні повинна бути її надійна правова база.

Пряма державна підтримка рівня та інтенсивності інвестиційних процесів в економіці, як свідчить аналіз світової практики, розглядається як вирішальна умова її структурної перебудови, що призведе до підвищення темпів економічного зростання.

Важливою залишається необхідність розроблення та запровадження механізму посилення зацікавленості комерційних банків у збіль-

шенні обсягів інвестування, насамперед шляхом довготермінового їх кредитування. Умови, які склалися з довготерміновим кредитуванням, вимагають нестандартних рішень. Це стосується переорієнтації кредитних ресурсів, які щороку формуються у банківській системі. Ці кредитні ресурси необхідно спрямовувати переважно на довготермінове кредитування конкурентоспроможного та перспективного виробництва, що дасть змогу зменшити інфляційний ефект від приросту відповідних ресурсів.

Для забезпечення захисту прав інвесторів необхідно продовжувати формувати цілісний механізм функціонування ринку цінних паперів та підвищувати роль фондового ринку в розвитку інвестиційних ресурсів.

Необхідно прискорити запровадження механізму посилення зацікавленості комерційних банків у збільшенні обсягу інвестицій у реальний сектор економіки та запровадити гнучкій порядок установлення вимог Національного банку України щодо коштів, які спрямовуються комерційними банками на довготермінове кредитування інноваційних проектів [2].

Гальмівним чинником покращення інвестиційної привабливості України та найбільш суперечливою є система надання дозволів, яка потребує системної реформи. Для здійснення реформи необхідно насамперед завершити інвентаризацію усіх документів дозвільного характеру, що видаються суб'єктам господарювання, узагальнити перелік документів дозвільного характеру та визначити недоцільні та непередбачувані законами України дозвільні документи, ініціювати законодавче визначення переліку видів діяльності, для яких слід отримувати дозволи [8].

Висновки. Інвестиційна політика кожної держави має відповідати загальнонаціональним стратегічним цілям та інтересам. Не є винятком і Україна, стратегічним завданням якої є економічне зростання та поліпшення добробуту народу через реалізацію моделі інвестиційного розвитку держави. Для цього необхідно сформувати інституційне середовище, сприятливе до інвестиційних процесів, негайно вдосконалити систему нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Це сприятиме збільшенню обсягу інвестиційних ресурсів за рахунок всіх джерел, їх ефективному використанню і визначенню пріоритетних напрямів та забезпеченню ефективного використання капіталовкладень. Для покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно зробити все можливе, щоб зарубіжні інвестори не боялися вкладати кошти в економіку нашої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абромович Г.В. Напрями активізації державної політики щодо залучення іноземних інвесторів в економіку України / Г.В. Абрамович // Інвестиції: практика та досвід. – 207. – № 1. – С. 16–18.
2. Вакалюк В.А. Правове забезпечення державного регулювання інноваційної діяльності в Україні / В.А. Вакалюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2016. – № 1(75). – С. 66–69.
3. Вовчак О.Д. Інвестування / О.Д. Вовчак. – Львів: Новий світ 2000, 2008. – 544 с.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1/rada/gov.ua//cgibin/laws/main.cgi?nrcg=1560-128.
5. Когода О.П. Інвестування / О.П. Когода та ін. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
6. Кравчун О.С. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / О.С. Кравчун // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 3 (38).
7. Старчук Є. Організаційно-правові засади захисту прав та інтересів інвесторів в Україні / Є. Старчук // Часопис Академії адвокатури України – 2009. – № 3. – С. 18–24.
8. Стефанишин Г.С. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Г.С. Стефанишин, О.І. Лиса // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. –Вип. 21.11.
9. Яценко А.В. Формування інвестиційної політики зі стратегічних позицій розвитку України / А.В. Яценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 12–17.

УДК 330:338.4

Вашків О.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ГАЛУЗЕВІ СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

BRANCH STRUCTURAL TRANSFORMATION IN THE POST-INDUSTRIAL UKRAINE IN THE CONTEXT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються особливості галузевої структури національної економіки України за трьома секторами: промисловістю, сільським господарством, сферою послуг. Зіставляється та аналізується динаміка міжсекторальних галузевих пропорцій в економіці України та країн «Великої сімки», оцінюються тенденції їхніх змін у контексті постіндустріального розвитку. З'ясовано, що галузева структура економіки України за напрямом змін переважно відповідає вимогам постіндустріального розвитку. Проте якісний характер галузевих трансформацій за своїми особливостями і тенденціями суттєво відрізняється від принципових вимог постіндустріального розвитку. Найгострішими серед них є такі: низький рівень інноваційно-технологічного розвитку в усіх секторах економіки України, наявність негативної динаміки у формуванні науково-дослідницького потенціалу країни, значна кількість державних компаній в усіх галузях економіки.

Ключові слова: національна економіка, галузева структура, постіндустріальний розвиток, трансформація, інноваційність, технологічна модернізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности отраслевой структуры национальной экономики Украины по трем секторам: промышленности, сельскому хозяйству, сфере услуг. Сопоставляется и анализируется динамика межсекторальных отраслевых пропорций в экономике Украины и стран «Большой семерки», оцениваются тенденции их изменений в контексте постиндустриального развития. Выяснено, что отраслевая структура экономики Украины по направлению изменений в основном соответствует требованиям постиндустриального развития. Однако качественный характер отраслевых трансформаций по своим особенностям и тенденциям существенно отличается от принципиальных требований постиндустриального развития. Наиболее острыми среди них являются такие: низкий уровень инновационно-технологического развития во всех секторах экономики Украины, наличие негативной динамики в формировании научно-исследовательского потенциала страны, значительное количество государственных компаний во всех отраслях экономики.

Ключевые слова: национальная экономика, отраслевая структура, постиндустриальное развитие, трансформация, инновационность, технологическая модернизация.

ANNOTATION

The article features the sectoral structure of national economy of Ukraine in three sectors: industry, agriculture, services. The dynamics between different sectors industry proportions in the economy of Ukraine and the «Big Seven» countries is compared and analyzed, the trends of their changes in the context of post-industrial development are estimated. It was found that the branch structure of economy of Ukraine in the direction of change complies with the requirements of post-industrial development. However, qualitative transformation in its industry characteristics and trends differ significantly from the fundamental requirements of post-industrial development. The most critical among these are: low level of innovation and technological development in all sectors of economy of Ukraine, the presence of negative dynamics in shaping the research potential of the country, a large number of public companies in all industries.

Keywords: national economy, sectoral structure, post-industrial development, transformation, innovation, technological modernization.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризуються як постіндустріальні, а економіку такого типу називають «новою економікою», «інформаційно-інноваційною економікою», «економікою знань». Більшість країн-лідерів світової економіки відносять до економік з постіндустріальним типом економічного розвитку. Такі країни, як США, Канада, Японія, Великобританія, Німеччина, Італія, Франція, перебувають в авангарді постіндустріальних процесів. Саме вони служать зразком для багатьох країн світу у процесі переходу на постіндустріальний тип економічного розвитку.

Україна, обравши шлях євроінтеграції, зорієнтована на побудову економічної системи постіндустріального типу, економіку інноваційного типу. Така економічна система передбачає безперервну конвертацію сучасних досягнень науки і техніки в новітні технології, конкурентоспроможні товари і послуги. Проте нині національна економіка України залишається неадаптованою до вимог постіндустріального суспільства, що передбачає необхідність структурних зрушень задля подальшого економічного розвитку та зростання. Більше того, є підстави стверджувати, що сьогодні Україна, розвиваючи окремі високотехнологічні галузі, все ж залишається країною індустріального типу з елементами доіндустріальних форм економічної організації.

А отже, для національної економіки України характерними є такі риси: технічна та технологічна відсталість, значний фізичний та моральний знос основних фондів, низький рівень використання виробничих потужностей, висока матеріало-, енерго- та ресурсомісткість, відсутність або низький рівень інноваційної діяльності. Відсутність прогресу в освоєнні та запровадженні новітніх технологій заважали підвищенню конкурентоспроможності промисловості, що певною мірою спричинило глибоку структурну кризу та спад виробництва.

Як відомо, визначальною характеристикою, що відображає якісний рівень розвитку країни загалом, є галузева структура національної економіки. Отже, характер та тенденції її зміни у контексті постіндустріального розвитку є актуальними науково-практичними проблемами, які потребують дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дискусійні питання стосовно характеру і тенденцій змін галузевої структури національної економіки піднімаються у працях багатьох вітчизняних учених. Так, проблеми галузевих структурних трансформацій та їх відповідності вимогам постіндустріальних економік розглядають такі учені, як О.В. Пирог [1], Ю.М. Чайка [2], Т.О. Білоброва [3]. Врахування якісних параметрів у процесі галузевих структурних перетворень, які реалізуються на засадах технологічної модернізації економічного потенціалу країни та інноваційності, є предметом досліджень В.П. Горбуліна, О.С. Власюка, О.М. Ляшенко [4], О.І. Амоші, В.П. Вишневського, Л.О. Збаразської [5]. Попри це, виникає потреба в акцентуванні уваги не лише на питаннях міжсекторальних галузевих пропорцій та їх відповідності вимогам постіндустріального суспільства, але й на якісних характеристиках таких галузевих трансформацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на перспективи подальшого економічного розвитку України на засадах постіндустріалізму, руху у напрямку інтеграції з ЄС, необхідно виокремити основні сучасні тенденції галузевих структурних зрушень у національній економіці України та окреслити напрями подолання наявних невідповідностей як у кількісній площині, так і у якісній.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану галузевої структури національної економіки України, з'ясуванні головних перепон на шляху її постіндустріальних трансформацій.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку завдань:

– зіставити й проаналізувати галузеву структуру національних економік розвинених країн та України;

– встановити головні причини сповільнення постіндустріального розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж останніх двох з половиною десятиліть для України залишається актуальним питання структурної трансформації національної економіки відповідно до сучасних вимог постіндустріального суспільства та економічного розвитку інноваційного типу. За часи незалежності України найбільш технологічно деградували великі високотехнологічні комплекси (електронна промисловість, радіоелектроніка, верстатобудування, приладобудування тощо), потенціал яких мав би стати підґрунтям економічного розвитку країни [1, с. 97].

Як відомо, «узагальненою характеристикою, яка відображає якісний рівень розвитку країни загалом, є галузева структура національної економіки» [3, с. 28]. Від ступеня розвиненості та ефективності економічної структури залежить стабільність розвитку економіки. Зміни структурних пропорцій економіки здатні вплинути на економічне зростання країни та добробут її народу [2, с. 21]. А отже, важливо з'ясувати, наскільки характер змін галузевої структури економіки України відповідає загальносвітовим постіндустріальним тенденціям, завданням економічних перетворень у площині євроінтеграційній і, зрештою, сприяє підвищенню загального рівня конкурентоспроможності національної економіки на глобальному рівні.

Загальновідомими класичними напрямами дослідження структури національної економіки є такі:

1) галузева структура ВВП за головними секторами економіки;

2) технологічна структура економіки (співвідношення виробництв із різними рівнями технологічності).

Почнемо із виявлення тенденцій у динаміці галузевої структури економіки України порівняно з галузевими структурними співвідношеннями та структурними зрушеннями країн «Великої сімки» у 2012 р., 2015–2016 рр. (табл. 1).

Аналіз трисекторної структури ВВП розвинених країн засвідчує, що суттєвих змін у галу-

Таблиця 1

Трисекторна структура ВВП країн «Великої сімки» та України у 2012 р. та 2015–2016 рр., % [6]

Країна	Промисловість			Сільське господарство			Сектор послуг		
	2012	2015	2016	2012	2015	2016	2012	2015	2016
Україна	31,4	24,4	26,3	9,5	13,4	14,4	59,1	62,2	59,3
Країни «Великої сімки»									
Великобританія	20,8	19,7	19,2	0,7	0,6	0,6	78,5	79,6	80,2
Італія	24,2	23,6	23,9	2,0	2,2	2,2	73,8	74,2	73,8
Канада	28,5	28,9	27,7	1,7	1,6	1,6	69,8	70,5	70,7
Німеччина	30,5	30,2	30,3	0,8	0,7	0,6	68,6	69,1	69,1
США	19,2	20,8	19,4	1,1	1,6	1,1	79,7	77,6	79,5
Франція	18,8	19,3	19,4	2,0	1,7	1,7	79,2	79,0	78,8
Японія	26,1	26,6	27,7	1,1	1,2	1,2	72,8	72,2	71,1
Середнє значення для країн «Великої сімки»	**24,0**	**22,7**	**23,9**	**1,3**	**1,4**	**1,3**	**74,6**	**74,6**	**74,7**

зевих пропорціях упродовж 2012–2016 рр. не сталося. Частка аграрного сектору була і залишається незначною, коливаючись серед країн «Великої сімки» у межах від 0,6% до 2,2%, в середньому не перевищуючи 1,4%.. Суттєво вищою є частка індустріального сектору у ВВП, середнє значення якої для зазначених країн не перевищувало 24,0% і коливалося протягом означеного періоду від 24,0% у 2012 р. до 22,7% у 2015 р., зрісши до 23,9% у 2016 р. У розрізі окремих країн у 2016 р. діапазон коливань індустріального сектору становив від 19,4% у США до 30,3% у Німеччині.

Щодо сфери послуг, то середнє значення її частки за вказаний період зросло лише на 0,1% (74,7%), на s формуючи ВВП країн «Великої сімки». Причому найвища частка сфери послуг у структурі ВВП сьогодні у Великобританії (80,2%), а найнижча – у Німеччини (69,1%).

Розглядаючи за аналогією галузеві структурні зміни в економіці України, можна говорити про загалом їх позитивний характер, який у тенденціях зміни галузевих пропорцій тяжіє до пропорцій постіндустріальних економік. Причому, відстежуючи позитивну динаміку частки послуг у ВВП, слід зазначити її постійне зростання упродовж усіх років незалежності сучасної України. А з 1995 р. частка сфери послуг почала переважати індустріальний сектор, сягнувши у 2016 р. 59,3%, однак відстаючи при цьому від країн «Великої сімки» на 15,4%.

Продовжуючи аналіз трисекторної структури ВВП України, можна побачити й невпинне зростання питомої ваги аграрного сектору економіки. Упродовж 2012–2016 рр. частка останнього зросла на 4,9%, сягнувши позначки у 14,4%. Очевидно, що така зміна не є негативним явищем, хоча і йде урозріз із динамікою питомої ваги аграрного сектору країн «Великої сімки». Адже вона, відображаючи їх відносний характер, зросла (як і сектор послуг) за рахунок скорочення промислового сектору Донбасу через бойові дії. Адже за 2 роки війни тут не лише фізично знищено низку промислових виробництв, але й демонтовано та вкрадено Росією понад 20 промислових підприємств-гігантів [7].

Загалом, зважаючи на сприятливі природно-кліматичні умови для провадження сільськогосподарського виробництва, прадавні аграрні традиції України та сучасні глобальні продовольчі тенденції, можна говорити про те, що навіть за найсприятливіших умов розвитку національної економіки частка аграрного сектору і надалі залишатиметься досить високою порівняно з країнами «Великої сімки», не опускаючись нижче 8–10%.

Досить динамічним є характер змін питомої ваги промисловості України у її ВВП. Так, у 2012 р. частка індустріального сектору становила 31,4%, скоротившись у 2015 р. на 7,0% і сягнувши рівня 24,4%. Протягом наступного 2016 р. питома вага промисловості зросла на 1,9%. Такі зміни, з одного боку, є наслідком бойових дій у найбільш промислово-розвиненому регіоні України, а з іншого – продовженням тих тенденцій, що почали виявлятися наприкінці XX ст. Так, найвідчутніше скорочення частки промислового виробництва в Україні спостерігалося впродовж 1990–2000 рр., становлячи за цей час 8,8%. Характерно, що при цьому найпомітнішим було скорочення частки машинобудування та металообробки на 17,1%, легкої промисловості на 9,2%, харчової та борошномельно-круп'яної на 4,3%. Зауважимо, що це скорочення найбільшою мірою стосувалося тих галузей, які працюють на кінцевого споживача і характеризуються відносно високим рівнем наукоємності та технологічності. Натомість зросла питома вага чорної металургії на 16,4%, електроенергетики на 8,9%, паливної промисловості на 4,4%, як наслідок, певною мірою відбулися зростання цін на енергоносії та підвищення зовнішнього попиту на сировинну продукцію [2, с. 22–23].

Аналіз галузевих структурних зрушень значно виграє, якщо не лише розглядати частку, яку формує кожен сектор економіки у ВВП країни, але й досліджувтаи за питомою вагою зайнятих працівників у кожному з них (табл. 2).

Таблиця 2

Трисекторна структура ВВП країн ЄС та України за часткою зайнятих працівників, % [6]

Країна	Промисловість	Сільське господарство	Сектор послуг
Україна (2014 р.)	26,5	5,8	67,8
Великобританія (2014 р.)	15,2	1,3	83,5
Італія (2011 р.)	28,3	3,9	67,8
Німеччина (2011 р.)	24,6	1,6	73,8
Франція (2013 р.)	21,3	3,0	75,7
Країни Європейського Союзу (2014 р.)	21,9	5,0	73,1
Канада (2006 р.)	22,0	2,0	76,0
Японія (2015 р.)	26,2	2,9	70,9

На тлі розвинених країн показник зайнятих працівників у промисловому секторі України цілком вписується в наявні пропорції. Це притому, що частка індустріального сектору України вища, ніж представлених тут країн. Частка зайнятих у сільському господарстві України на 1,9–4,5% перевищує відповідні частки розвинених країн і на 0,8% перевищує частки країн ЄС. І це притому, що частка аграрного сектору у ВВП України у 2016 р. на 12,2–13,8% перевищувала відповідні частки країн «Великої сімки».

Помітне відставання за питомою вагою зайнятих у секторі послуг на 15,7% від Великобританії і лише на 5,3% від країн ЄС переконує у перспективності розвитку цієї галузі в Україні як за масштабами надаваних послуг, так і за показниками зайнятості. З іншого боку, наявні пропорції у вітчизняному секторі послуг

засвідчують його високу трудомісткість і невисоку технологічність.

Розглянуті галузеві структурні співвідношення, а особливо тенденції у їх динаміці переконують у тому, що загалом економіка України набуває тих форм, які характерні для економік розвинених країн світу. І дещо вища частка промисловості у структурі вітчизняної економіки не є її негативною ознакою у постіндустріальному розумінні, а швидше навпаки. Як переконує звіт ООН з промислового розвитку у 2016 р., у стійкому довгостроковому розвитку національних економік важлива роль відводиться структурним змінам, серед яких промисловість відіграє ключову роль. З одного боку, промисловість не лише підвищує ефективність економіки, але й створює робочі місця на етапі її становлення. З іншого боку (що не менш важливо), промисловість спонукає до технологічного розвитку та інновацій. Як наслідок, змінюються економічні структури, переважно від трудомісткої до капіталомісткої і технологічномісткої діяльності. Тоді як передчасна деіндустріалізація може бути серйозною загрозою зростанню в країнах, що розвиваються, пригнічуючи потенціал зростання виробництва. І навпаки, розвинений індустріальний сектор економіки забезпечує високий рівень доходів на душу населення, сприяє розширенню спектру послуг і появі бізнес-послуг, стимулює розвиток інформаційних технологій, що, зрештою, забезпечує динамічність економічної системи та її зростання [8, с. 2]. Розуміння переваг інноваційного розвитку стимулює приватні корпорації до збільшення обсягів фінансування інновацій (у 30 країнах-лідерах 72,5% інновацій профінансовано корпоративним сектором). У програмних документах США, Японії, країн-членів ЄС технологічні новації визначено фундаментальними атрибутами розвитку [4, с. 260].

Сьогодні ЄС намагається переломити негативні тенденції зменшення ролі промисловості в країнах-членах і забезпечити до 2020 р. зростання її частки на 4% у ВВП. Це має стати результатом відновлення рівня інвестицій (валових нагромаджень та вкладень в устаткування), розширення торгівлі товарами на внутрішньому ринку ЄС та значного зростання обсягів експорту продукції малих і середніх підприємств до третіх країн [5, с. 4].

І якщо на рівні кількісних показників структурних змін в Українській економіці можна говорити про їх відносний постіндустріальний характер, то на якісному рівні ситуація бачиться набагато складнішою. Так, спостерігаються накопичення технологічної відсталості та застарілість виробничих потужностей, рівень зносу яких за останні 15 років подвоївся і зріс із 43,7% у 2000 р. до 83,5% у 2014 р., зокрема в промисловості з 48,8% до 60,3% відповідно [9, с. 252]. 26 років тому Україна володіла потужним промисловим потенціалом. Більш розвинена зараз Польща рівнялась тоді за рівнем життя з Україною. Розвивався й сектор наукових розробок. Це забезпечувало відносний рівень стабільності до 2008 р. (наприклад, ВВП України зростав швидше, аніж у Польщі). У цей час світ переходив на новий науково-технічний рівень, а українська економіка не модернізувалась. «Майже трирічний тренд спаду інвестиційної активності (з II кварталу 2013 р. по III квартал 2015 р.) характеризувався критичним зниженням валового нагромадження основного капіталу в економіці країни. Несприятливий інвестиційний клімат, посилений зовнішньою агресією, обмежив можливості нарощення іноземних інвестицій у країну, за рахунок яких у 2015 р. профінансовано лише 3,0% капітальних вкладень (2,0% у I кварталі 2016 р.). Посилення дисбалансу між споживанням та інвестуванням зумовлює довгострокові ризики економічного відновлення» [4, с. 247–248]. Подолання інноваційно-технологічного розриву з іншими країнами все ще залишається екзистенційним викликом для економічного розвитку України. У Глобальному індексі інновацій у 2014–2015 рр. Україна утримує 63–64 позицію, що набагато нижче від рівня як розвинених країн регіону, так і багатьох країн з ринками, що розвиваються (зокрема, Вірменії, Туреччини, Білорусі, Росії) [4, с. 261].

Як відомо, у постіндустріальній економічній системі головним є не винахід, а інновація, тобто здатність застосовувати досягнення науки. Тому для того, щоб створити економіку інновацій, мало просто розвивати науку. Потрібна вільна ринкова економіка, за якої інвестори відчувають себе захищеними від корупції та податкового тиску, а отже, не бояться витрачати кошти на нові проекти. У корумпованій олігархічній державі немає потреби застосовувати інновації, аби перемагати конкурентів, адже важливіше отримувати преференції від влади. Отже, працювати вченим стає невигідно, тому талановиті люди обирають інші професії і напрями своєї діяльності [10].

Динаміка кадрового потенціалу української науки сьогодні є абсолютно протилежною європейським та загальносвітовим тенденціям її розвитку. Головним показником, за допомогою якого порівнюють можливості різних країн до інноваційного розвитку їх економік, є чисельність дослідників на один мільйон населення. «У 2013 році в середньому по країнах ЄС цей показник становив 3 359 осіб. При цьому керівництво Євросоюзу, проаналізувавши можливості прискорення інноваційного розвитку, дійшло висновку, що цього недостатньо, і поставило завдання залучити до науки Європи додатково щонайменше 3 млн. дослідників. Це світова тенденція: як інформує доповідь ЮНЕСКО, за 5 років чисельність наукових працівників у світі збільшилася з 2007 року на 20%, сягнула вже 7,8 млн. осіб» [11]. В Україні ж чисельність дослідників на мільйон населення стала у 2,6 рази меншою, ніж у ЄС. До

того ж у загальній чисельності зайнятого населення України у 2014 р. науковці становили лише 0,49%, тоді як у1990 р. вони становили 1,16%. У Фінляндії ця частка сягає 3,2%, у Данії – 3,2%, у Швейцарії – 2,66%, у Норвегії – 2,56%, у Словенії – 2,27%. У середньому в країнах ЄС цей показник у 5-6 разів вищий за український. І це притому, що на початку дев'яностих Україна мала приблизно такий же рівень забезпечення вченими-дослідниками, як і провідні країни Європи [11].

Не менш проблемне питання постіндустріального розвитку економіки України становлять її компанії у державній формі власності, ефективність функціонування яких є досить сумнівною, адже вони не лише обтяжують її бюджет, відволікаючи кошти від фінансування інновацій, розвитку науки та модернізації виробничих потужностей, але й гальмують процеси формування ринкових відносин, сумлінної конкуренції, розвитку демократії. Сьогодні державний сектор за офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України налічує 3 458 компаній. У розвинених країнах ситуація зовсім інша. Так, у Норвегії державі належать 68 компаній, у Франції – 50, в Швеції – 49, у Великобританії – 17 [12].

Так, за підсумками 2012–2013 рр. збиток ТОП-100 компаній склав 28 млрд. гривень, що практично дорівнює бюджету Міністерства оборони України в 2016 р. З усіх держкомпаній працюють лише 1 801, інші перебувають у стадії ліквідації або існують лише формально [12]. Проблема не тільки у цьому, але й у питаннях ефективного управління такою великою кількістю державних підприємств. Йдеться не стільки про керівництво з боку держави, скільки про ефективний менеджерський апарат безпосередньо на самих підприємствах. А з огляду на ще радянські традиції в управлінні державним сектором та їх вражаючу інертність ці держкомпанії і надалі залишатимуться неефективними, гальмуючи процеси економічного розвитку в усіх секторах національної економіки України. Вирішення цього болючого питання бачиться у їх приватизації приватними інвесторами. У державній власності варто залишити лише стратегічно важливі підприємства.

Висновки. Виходячи з результатів здійсненого аналізу вітчизняних галузевих структурних трансформацій у контексті їх відповідності сучасним постіндустріальним тенденціям розвитку, можна зробити висновок про те, що, по-перше, кількісні галузеві структурні співвідношення головних секторів економіки України та характер їх динаміки переконують у тому, що загалом економіка України набуває тих форм, які характерні для економік розвинених країн світу. Дещо вища частка індустріального сектору у структурі вітчизняної економіки не є її негативною ознакою у постіндустріальному розумінні, а цілком відповідає баченню західними науковцями розвинених країн напрямів забезпечення довгострокового стійкого економічного розвитку. Адже промисловість не лише сприяє підвищенню ефективності економіки та створенню робочих місць, але й спонукає до технологічного розвитку та інновацій, наслідком яких є заміна трудомістких видів діяльності на капіталомісткі та технологічно місткі; сприяє розширенню спектру послуг і появі бізнес-послуг, стимулює розвиток інформаційних технологій та, зрештою, забезпечує динамічне зростання економічної системи. По-друге, якісні характеристики галузевих структурних зрушень за своїми особливостями і тенденціями суттєво відрізняються від принципових вимог постіндустріального розвитку. Найгострішими серед них є такі: низький рівень інноваційно-технологічного розвитку в усіх секторах економіки України, наявність негативної динаміки у формуванні науково-дослідницького потенціалу країни, значна кількість державних компаній в усіх галузях економіки.

Перспективи подальших досліджень полягають у чіткому встановленні пріоритетних напрямів розвитку галузевої структури економіки України у контексті світових постіндустріальних тенденцій з урахуванням як кількісних галузевих співвідношень, так і якісних трансформацій, що повинні супроводжувати цей процес.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пирог О.В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства / О.В. Пирог // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua.
2. Чайка Ю.М. Галузеві трансформації економіки України / Ю.М. Чайка // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 4. – С. 21–25.
3. Білоброва Т.О. Галузева структура економіки як передумова формування національної конкурентоспроможності: міжкраїнові порівняння / Т.О. Білоброва, Н.Г. Базавлук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 3. – С. 28–31.
4. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К.: НІСД, 2016. – 688 с.
5. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / [О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.]; за заг. ред. В.П. Вишневського. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2014. – 200 с.
6. The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cia.gov/library/publications.
7. До Росії вивезено обладнання понад 20 промислових гігантів Донбасу – розвідка // УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.ua/industry/1283121-do-rosiji-vivezeno-obladnannya-ponad-20-promislovih-gigantiv-donbasu-rozvidka.html.
8. Industrial Development Report 2016. The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial

Development. – Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2016. – 264 p.
9. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
10. Как индустриальные революции превращают инновации в основу экономики // BusinessViews [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://businessviews.com.ua/ru/tech/id/industrialnaja-revoljucija-1155.
11. Попович О.С. На яке майбутнє може сподіватися українська наука / О.С. Попович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://life.pravda.com.ua/columns/2017/03/17/223188.
12. Черная дыра в твоем кармане: как благодаря госкомпаниям у украинцев украли 28 миллиардов гривен // BusinessViews [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/vorovstvo-v-goskompanijah-1282.

УДК 338.48

Вітер О.М.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економіки і маркетингу
Львівського інституту економіки і туризму

Килин О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і маркетингу
Львівського інституту економіки і туризму

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF TOURISM IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан та динаміку показників туристичної галузі. Розглянуто тенденції внутрішнього, в'їзного та виїзного туристичного потоку України за напрямками та метою відвідувань. Досліджено кількість реалізованих путівок суб'єктами туристичної діяльності та доходи від їх реалізації. Показані перспективи розвитку туристичної галузі в Україні.

Ключові слова: туристична діяльність, туристична індустрія, туристичні потоки, туристична галузь, внутрішній туризм, в'їзний туризм, виїзний туризм, суб'єкти туристичної діяльності, доходи від туризму.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы состояние и динамика показателей туристической отрасли. Рассмотрены тенденции внутреннего, въездного и выездного туристического потока Украины по направлениям и цели посещений. Исследованы количество реализованных путевок субъектами туристической деятельности и доходы от их реализации. Показаны перспективы развития туристической отрасли в Украине.

Ключевые слова: туристическая деятельность, туристическая индустрия, туристические потоки, туристическая отрасль, внутренний туризм, въездной туризм, выездной туризм, субъекты туристической деятельности, доходы от туризма.

ANNOTATION

The article reveals the essence of tourism and its impact on the economy. The state and dynamics of the tourism industry, such as trends in domestic, inbound and outbound tourist flow directions and Ukraine for the purpose of visits; the number of tickets sold subjects of tourist activity and income from their sale. Prospects of tourism development in Ukraine are showing.

Keywords: tourism activity, tourism industry, tourist flows, tourism, domestic tourism, inbound tourism, outbound tourism, subjects of tourism, tourism revenues.

Постановка проблеми. Туристичний бізнес став однією з найбільш динамічних галузей, що швидко набирає темпи у господарській діяльності країн світу. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO) на її частку припадає 5% світового ВВП, 6% від загального обсягу експорту. Експерти відзначають, що в 2015 році попит на міжнародні подорожі був стабільним навіть на фоні сильних коливань курсів валют, падіння цін на нафту та інші сировинні продукти. Аналіз динаміки міжнародного туризму демонструє, що для країн Близького Сходу показники діяльності туристичної галузі зросли на 3%, у африканських країнах вони знизились на 3%, а найвищі темпи розвитку туризму спостерігалися в країнах Європи, Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Північної Америки та Південної Америки і склали в середньому 5% [4 с. 16–17].

Згідно з прогнозом UNWTO в 2016 році число міжнародних туристичних поїздок склало більше 1 млрд., а надходження від туризму досягнули більше 1,2 трлн. дол. США. Туризм здійснює величезний вплив на такі сектори господарства, як транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання. Туристична індустрія сприяє збільшенню надходжень до бюджету, створенню нових робочих місць покращенню соціально-економічних показників території, де вона розвивається. Її визначальна роль полягає не тільки у фінансовому вкладі, але й у стимулюванні інших супутніх галузей, які виконують як допоміжну, так і самостійну функції. На світовому ринку туристична галузь посідає лідируючі позиції, щороку зростає інвестиційний потік у її розвиток.

Незважаючи на світовий масштаб, туризм залишився регіональним і національним за змістовим наповненням. Ця галузь підтримує національні традиції, стимулює розвиток народних промислів. В багатьох країнах світу туризм розвивається як система, яка надає можливості для ознайомлення з культурою, звичаями, історією, релігійними і духовними цінностями відповідної держави та її народу, а також є джерелом збагачення національної економіки, сприяє диверсифікованості економіки. Ці фактори переконують у пріоритетності та важливості розвитку цієї сфери, тому досить актуальним залишається питання щодо вивчення сучасних тенденцій розвитку туризму. Цікавим є питання розвитку туристичної сфери в Україні, яка володіє величезним ресурсним потенціалом. В умовах жорсткої конкурентної боротьби на світовому туристичному ринку потрібно більш активно інформувати світ про Україну як країну привабливу та безпечну для туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку туристичної сфери в Україні висвітлюється в працях О.О. Бейдика, Л.С. Гринів, В.Г. Гуляєва, М.І. Долішнього, В.Ф. Кифяка, В.С. Кравціва, М.П. Маль-

ської, О.І. Мілашовської, М.П. Афанасьєва, О.О. Любіцева.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на велику кількість публікацій, в науковій літературі, як зарубіжній, так і вітчизняній, відсутні дослідження, що здійснюють достатньо глибокий аналіз туристичної діяльності України та характеристику сучасних тенденцій її розвитку.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану та динаміки показників туристичної галузі, тенденцій та перспектив його подальшого розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розвитку туризму Україна має величезний природний, різноманітний етнографічний, багатий історичний потенціал, вигідне географічне розташування, відносно невелику, але розвинену туристичну інфраструктуру [3]. Тільки курортні та рекреаційні території займають біля 17% всієї території країни.

Відповідно до прогнозу світових тенденцій розвитку туризму кількість міжнародних туристичних відвідувань України у 2030 році зросте до 1,8 мільярда. Тобто ми маємо велику й перспективну галузь, яка повинна розвиватися швидкими темпами з метою прийняття в Україні частини цього світового потоку туристів та забезпечення їм належного рівня послуг [6].

Аналіз динаміки видів та структури туризму за 2011–2015 роки показує, що в Україні найбільша питома вага припадає на виїзний туризм, до того ж його динаміка у структурі туристичних потоків зростає (табл. 1).

Станом на 2013 рік кількість виїзних туристів зростає на 98,6% порівняно з 2011 роком, однак подальший аналіз демонструє спадну динаміку. Цей процес викликаний чинниками економічного та соціально-політичного характеру. Проблеми розвитку туристичної галузі зумовлені також неефективністю використання всіх видів туристичних ресурсів та недосконалістю комплексного розвитку туристичної інфраструктури. Значний вплив на туристичний ринок здійснюють коливання курсів євро та долара, оскільки ціни на туристичні продукти часто наведені у валюті. Зміна валютних курсів вносить нестабільність в національний туристичний ринок та вимагає перерахунку туроператорами вартості турів, що викликає негативне ставлення туристів до національних компаній і знижує попит на подорожі закордон.

Значну частку у структурі туристичних потоків займає внутрішній туризм. Питома вага внутрішнього туризму залишається відносно стабільною. Однак порівняно з 2012 роком внутрішні туристичні потоки 2015 року зменшились майже вдвічі.

Таблиця 1

Види та структура туризму в Україні за 2011–2015 роки

Види туризму	2011 рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	Кількість туристів	Питома вага, %	Кількість туристів	Питома вага, %	Кількість туристів	Питома вага, %	Кількість туристів	Питома вага, %	Кількість туристів	Питома вага, %
В'їзний	234 271	10,6	270 064	9,0	137 237	4,4	17 070	0,7	15 159	0,8
Виїзний	1 250 068	56,9	1 956 662	65,2	2 482 375	78,6	2 085 273	86,0	1 647 390	81,6
Внутрішній	715 638	32,5	773 970	25,8	537 546	17,0	322 746	13,3	357 027	17,6
Усього	2 199 977	100	3 000 696	100	3 157 158	100	2 425 089	100	2 019 576	100

Джерело: розраховано авторами за даними [5]

Таблиця 2

Розподіл туристів України за метою поїздки за 2011–2015 роки

Мета поїздки	2011 рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	Кількість туристів	Питома вага, %	Кількість туристів	Питома вага, %	Кількість туристів	Питома вага, %	Кількість туристів	Питома вага, %	Кількість туристів	Питома вага, %
Службова, ділова, навчання	96 935	4,4	188 474	6,2	190 123	6,0	149 313	6,2	183 656	8,8
Дозвілля, відпочинок	1 658 122	75,3	2 594 785	86,47	2 746 420	86,9	2 232 812	92,1	1 702 940	84,9
Лікування	173 092	7,8	142 126	4,7	68 291	2,1	29 177	1,2	36 439	1,7
Спортивний туризм	47 475	2,1	65 246	2,1	49 495	1,5	3 281	0,1	2 856	0,2
Спеціалізований туризм	3 843	0,2	8 549	0,2	9 763	0,3	272	0,01	1 225	0,1
Інші	20 507	0,9	11 516	0,3	93 066	2,9	10 234	0,39	92 460	4,4
Усього	2 199 977	100	3 000 696	100	3 157 168	100	2 425 089	100	2 019 576	100

Джерело: розраховано авторами за даними [5]

Незначну частину у структурі туристичних потоків займає в'їзний туризм, питома вага якого скоротилася з 10,6% у 2011 році до 0,8% у 2015 році. Значно скоротилась чисельність туристів, що відвідали Україну, а саме з 270 064 туристів у 2012 році до 15 159 у 2015 році [6].

У 2015 році Україна втратила близько 65% іноземних туристів, що, відповідно, зменшило находження до бюджету та показники зайнятості населення. Досить вагомих збитків зазнали туристична та супутні галузі України із втратою Криму та частини Донбасу.

Незначною є також частка туристичних послуг у структурі ВВП, а загальний обсяг валютних надходжень від туристичної діяльності є незадовільним.

Дослідження мотивації туристичних подорожей показало, що у 2015 році близько 85 зі 100 туристів за мету поїздки мали дозвілля та відпочинок. Така ж тенденція зберігалась протягом періоду, що аналізується. Незначну питому вагу займають туристи, метою яких є службові та ділові поїздки (8,8%). Решта туристів відвідують Україну з метою лікування, участі в спортивному та спеціалізованому туризмі (табл. 2).

Динаміка суб'єктів підприємницької діяльності на ринку туристичних послуг показана на рис. 1.

Кількісний аналіз суб'єктів підприємницької діяльності в галузі туризму за аналізований період свідчить про його негативну динаміку, хоча за період 2011–2013 років простежувалось зростання чисельності суб'єктів туристичної діяльності (на 5,7%). Порівняно з 2011 роком загальна кількість суб'єктів туристичної діяльності Україні у 2015 році скоротилась з 5 346 до 3 182 (на 33,6%).

У 2015 році загальна кількість суб'єктів туристичної діяльності України була представлена 1 785 юридичними особами, з яких 500 туроператорів (28%) і 1 228 турагентів (68,8%). Крім того, 57 суб'єктів здійснювали екскурсійну діяльність. Решту суб'єктів туристичної діяльності становили фізичні особи-підприємці (1 397 осіб) [5].

Кількісну характеристику суб'єктів туристичної діяльності за регіонами на 2015 рік наведено в табл. 3.

На шість областей переважно західного регіону припадає 551 суб'єкт підприємницької діяльності, що становить 17,3% від загальної кількості діючих суб'єктів туристичної діяльності в Україні. Із них 287 юридичних осіб (16,1%) та 264 фізичні особи (18,9%). Лідируючі позиції в регіоні посідають Львівська та Івано-Франківська області, де знаходяться 221 та 83 суб'єкти туристичної діяльності відповідно. Невелика кількість суб'єктів туристичної діяльності Тернопільської та Рівненської областей не дали змогу посісти гідне місце в структурі єдиного ринку туристичних послуг в Україні, хоча ці регіони мають досить високу туристичну привабливість.

	2011	2012	2013	2014	2015
юридичні особи	2442	2880	2586	2198	1785
фізичні особи	2351	2466	2485	1687	1397

Рис. 1. Кількість суб'єктів туристичної діяльності України в 2011–2015 роках

Джерело: розраховано авторами за даними [5]

Таблиця 3

Кількість суб'єктів туристичної діяльності України за регіонами в 2015 році

Регіони	Усього		У тому числі			
	одиниць	питома вага, %	юридичні особи		фізичні особи	
			одиниць	питома вага, %	одиниць	питома вага, %
Україна загалом	3 182	100	1 785	100	1 397	100
Закарпатська область	67	2,1	37	2,0	30	2,1
Івано-Франківська область	83	2,6	40	2,2	43	3,1
Львівська область	221	6,9	137	2,6	84	6,0
Рівненська область	59	1,8	26	1,4	33	2,3
Тернопільська область	43	1,3	20	1,1	23	1,6
Хмельницька область	78	2,5	27	1,5	51	3,6

Джерело: розраховано авторами за даними [5]

Ринок туристичних послуг вимагає кваліфікованих фахівців. Одним із провідних навчальних закладів, що здійснює підготовку фахівців для сфери туризму у західному регіоні, є Львівський інститут економіки і туризму. Навчання здійснюється на трьох факультетах, які формують замкнений цикл підготовки фахівців туристичної індустрії. На кожному з факультетів проводиться підготовка студентів, які спроможні працювати у сфері підприємницької діяльності, вміють аналізувати та прогнозувати тенденції, що відбуваються на ринку туристичних послуг, мають хорошу економічну та менеджерську підготовку.

В інституті органічно поєднується підготовка фахівців економічного та туристичного спрямування, формується комплексне бачення процесів, які відбуваються у сфері економіки та туристичного бізнесу.

Середньооблікова кількість штатних працівників – суб'єктів туристичної діяльності загалом по Україні за 201–2015 роки показана в табл. 4.

Як бачимо, середньооблікова кількість штатних працівників – суб'єктів туристичної діяльності загалом по Україні за 2011–2015 роки зменшилась на 14,8%, зокрема в Закарпатській області вона зменшилась на 76,9%, Тернопільській – на 21,9%. Позитивним є збільшення показника в інших досліджуваних областях України.

Аналіз середньооблікової кількості штатних працівників – суб'єктів туристичної діяльності у 2011–2015 роках засвідчує, що половина з них не мають вищої або середньої спеціальної освіти в галузі туризму. Більшість працюючих складають жінки (72%) до 30 років [5]. Отже, аналіз ринку праці туристичної індустрії засвідчує зацікавленість ринку у підготовці кваліфікованих фахівців.

Проаналізуємо кількість реалізованих путівок суб'єктами туристичної діяльності (рис. 2) і доходи, які отримали суб'єкти туристичної діяльності (рис. 3).

Аналіз динаміки реалізованих туристичних путівок засвідчує негативну динаміку. Найбільшу кількість туристичних путівок було реалізовано в 2011 році, а саме 2 535 765. Однак за аналізований період кількість реалізованих путівок зменшилась на 72,7%. Найбільшу кількість путівок було продано громадянам України для виїзду за кордон, а саме 62,7% в 2011 році та 76,5% в 2015 році. Позитивним можна вважати зростання внутрішнього туризму, проте світова фінансова та політична криза негативно вплинула на динаміку в'їзних потоків.

Однак існує певна суперечність між кількістю реалізованих путівок і доходом від реалізації

	1	2	3	4	5
Види туризму	2011	2012	2013	2014	2015
внутрішній	613731	253166	338180	196941	156308
виїзний	1590214	648757	733756	545171	530218
вїзний	331820	145217	142318	11396	6173

Рис. 2. Кількість реалізованих туристичних путівок в Україні за 2011–2015 роки
Джерело: розраховано авторами за даними [5]

Таблиця 4

Середньооблікова кількість штатних працівників – суб'єктів туристичної діяльності України в 2011–2015 роках за областями

	Усього					Мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму				
	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Україна	11 545	12 724	12 517	9 834	8 086	4 590	5 759	5 923	4 475	3 735
Закарпатська область	320	177	117	74	64	41	35	33	35	33
Івано-Франківська область	527	694	534	569	485	130	148	89	73	113
Львівська область	627	679	757	654	587	265	324	368	322	338
Рівненська область	68	76	73	59	52	38	42	34	26	20
Тернопільська область	71	64	74	56	44	42	37	46	34	17
Хмельницька область	86	102	112	91	85	37	42	61	43	28

Джерело: [5]

путівок. Дані 2015 року засвідчують обернену залежність: зменшення реалізованих путівок супроводжується зростанням доходу. Цей ефект пояснюється зростанням цін на внутрішньому ринку та значними коливаннями курсів євро та долара (оскільки ціни на туристичні продукти часто наведені у валюті). Отже, це свідчить про зростання номінального, а не реального доходу.

Найбільший дохід за роки, що аналізуються, припадає на Львівську та Хмельницьку області. Однак динаміка доходів Львівської області демонструє нестійку тенденцію. Порівняно з 2011 роком доходи від туристичної діяльності в 2014 році знизились на 88,2%, а в 2015 році номінальні доходи зросли порівняно з 2014 роком в 4,5 рази.

Найменші доходи від туристичної діяльності отримали Рівненська, Івано-Франківська та Тернопільська області відповідно.

Про туристичну привабливість окремих регіонів можна дізнатися з наукових публікацій. Недостатню роботу з надання туристичних послуг і, як наслідок, недоотримання доходів від підприємницької діяльності мають суб'єкти туристичної діяльності Тернопільської області. Тут переважають архітектурні пам'ятки та подієві ресурси; важливими природними туристичним ресурсами є об'єкти й території, що входять до складу національного природного парку «Дністровський каньйон». Тому пріоритетними напрямами є пізнавальний, археологічний, сакральний, фестивальний, екологічний, спортивний, зокрема екстремальний, види туризму. На особливу увагу тут заслуговують спелеоресурси, які використовуються для спелеотуризму. Територія Придністров'я має всі умови для розвитку сільського, «зеленого» туризму, зокрема для проживання в історичному середовищі, та екотуризму. Центрами замкового туризму є замки в селах, котрі належать до національного історично-архітектурного заповідника «Замки Тернопілля», і це лише невелика частка багатих туристичних ресурсів Тернопільщини. Між тим доходи Тернопільської області від продажу туристичного продукту склали у 2015 році тільки 0,08% від загальної суми отриманого доходу [5].

Туристичні пропозиції обмежені і не дають змогу повною мірою розкрити потенціал країни. Це зумовлено тим, що не кожна туристична фірма може собі дозволити запровадження інноваційних підходів та новітніх технологій. Такі процеси потребують підтримки з боку держави чи інвестицій. Органом, що регулює сферу туризму в Україні, з 2015 року є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Більшість чинних програм розвитку туризму носять декларативний характер. Вони містять загальну інформацію про стан галузі, основні проблеми, наявний ресурсний потенціал. Отже, можемо з упевненістю сказати, що однією з проблем розвитку туризму в Україні є слабка державна підтримка галузі через запровадження законів та державних програм, а також недостатнє фінансування туристичної галузі з боку держави.

Найбільшою популярністю серед громадян України щодо вибору місця туристичних мандрувань користуються Австрія, Білорусь, Болгарія, Чехія, Греція, Ізраїль, Польща, Румунія, Російська Федерація, Об'єднані Арабські Емірати, Туреччина і Єгипет. З 2012 року кількість туристів, які виїжджають до таких країн, як Китай, Хорватія, Франція, Німеччина, Угорщина та Італія, значно скоротилася. Практично не є цікавими для українських туристів країни Азії, Ближнього Сходу та СНД [5].

Якщо розглянути динаміку показників привабливості України як туристичної держави для іноземних громадян, то можна зробити висновки, що основними споживачами туристського продукту є Білорусь, Польща, Росія, США, Велика Британія і Туреччина.

	Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Рівненська	Тернопільська	Хмельницька
2015	13,1	13	4305,1	141,1	105,7	855,6
2014	3,9	320	947,8	29,9	234,1	518
2013	37	326,3	2514,4	60,1	341,4	460,6
2012	1433,2	29,6	1317,4	4,2	333	204,8
2011	1905,2	298,6	8009,1	285,3	190,9	251,4

Рис. 3. Доходи, отримані суб'єктами туристичної діяльності за областями в 2011–2015 роках

Джерело: розраховано авторами за даними [5]

За результатами експертно-статистичної оцінки найпривабливішими областями України були такі регіони: Одеська, Запорізька та Львівська області [1]. З втратою Криму економіка України, зокрема туристична галузь, понесла досить вагомі втрати, як наслідок, матимуть негативні результати і супутні галузі.

Висновки. Україна має всі потенційні можливості для розвитку туристичної галузі як у напрямі відпочинку і оздоровлення, так і у напрямі підвищення інтелектуальних можливостей і культурного рівня людини. Все це можуть забезпечити унікальні природно-кліматичні, історичні, культурні та етнографічні ресурси.

Проте на сучасному етапі туристична галузь України знаходиться під впливом великої кількості негативних чинників, особливо це стосується нестабільної політичної та економічної ситуації в державі, недосконалого механізму державного регулювання туристичної галузі. Це приводить до гальмування інвестиційного клімату, належного фінансування, налагодження міжнародних зв'язків та розвитку туристичної індустрії загалом. Необхідно докласти усіх зусиль, щоб український туристичний ринок був інтегрований в міжнародний туристичний бізнес і зайняв гідні конкурентні позиції на світовому ринку.

Для цього необхідно підвищити якість та конкурентоспроможність туристичних послуг; впроваджувати гнучку візову політику; здійснювати реконструкцію та модернізацію туристичної інфраструктури; активізувати розвиток пріоритетних видів внутрішнього туризму; розширювати рекламу туристських послуг України за кордоном і підвищити її ефективність; удосконалювати систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів сфери туризму; створювати умови для залучення інвестицій; поширювати інформацію щодо туристичного потенціалу України та її позитивного іміджу на міжнародному туристичному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антошкіна Л.В. Програмно-цільовий підхід до управління регіональним розвитком туристичної сфери / Л.В. Антошкіна, Д.О. Стеченко // Вісник ДГТБ. – 2006. – № 10. – С. 93–98.
2. Папп В.В. Розвиток інфраструктури як важливого чинника активізації туризму в регіоні / В.В. Папп // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 23–27.
3. Савченко В.Ф. Роль держави у розвитку туристичної індустрії / В.Ф. Савченко, С.О. Стойка // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 1. – С. 9–15.
4. Тищенко О.М. Особливості туристських кластерів як синтетичних утворень / О.М. Тищенко. Н.О. Петрова // Проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 24–30.
5. Туристична діяльність в України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2016. – 76 с.
6. Ястремська О.О. Сучасні світові тенденції розвитку туризму / О.О. Ястремська // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 22–27.

УДК 330.322.2:63

Зінчук Т.О.
доктор економічних наук, професор,
Житомирський національний агроекологічний університет

Котенко Н.М.
кандидат економічних наук,
Житомирський національний агроекологічний університет

Прокопчук О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський національний агроекологічний університет

ЕВОЛЮЦІЙНІСТЬ ПРІОРИТЕТІВ ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

EVOLUTIONARY OF INVESTMENT PRIORITIES OF RURAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено еволюцію пріоритетів політики сільського розвитку України та її інвестиційного складника. Доведено, що інвестиційні процеси на сільських територіях поступово трансформуються за джерелами фінансування. За цільовим спрямуванням політика сільського розвитку зазнала змін у напрямі «сільське господарство – сільська територія – сільська громада». На основі врахування національного та зарубіжного досвіду визначено пріоритетні напрями інвестування сільських територій України. Доведено, що в процесі організації інвестиційної діяльності повноцінному врахуванню економічних та соціальних потреб сільської громади сприятиме висхідний підхід.

Ключові слова: сільські території, інвестування, пріоритетні напрями інвестування, сільський розвиток, політика сільського розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована эволюция приоритетов политики сельского развития Украины и ее инвестиционной составляющей. Доказано, что инвестиционные процессы на сельских территориях постепенно трансформируются по источникам финансирования. По целям политика сельского развития изменилась в направлении «сельское хозяйство – сельская территория – сельская община». С учетом национального и зарубежного опыта определены приоритетные направления инвестирования сельских территорий Украины. Доказано, что в процессе организации инвестиционной деятельности полноценному учету экономических и социальных нужд сельской общины будет способствовать восходящий подход.

Ключевые слова: сельские территории, инвестирование, приоритетные направления инвестирования, сельское развитие, политика сельского развития.

ANNOTATION

The paper investigates the evolution of rural policy priorities and its investment component. Proved that investment processes in rural areas gradually transformed by source of funding. To the purpose of rural development policy has evolved towards agriculture – rural areas – rural community. Based on consideration of national and international experience identified priority of investment in Ukraine rural areas. It is proved that bottom-up approach promote to full economic and social needs of rural communities in the process of investment activity.

Keywords: rural areas, investment, priority of investment, rural development, rural development policy.

Постановка проблеми. Сільські території України володіють досить потужним потенціалом, зважаючи на високий рівень людського капіталу, наявність виробничої та ресурсної бази, рекреаційного комплексу, сприятливі природні умови. Однак рівень їх розвитку є низьким, що спричинено дією сукупності стримуючих чинників. Основними з них є недосконалість законодавства та механізму державної підтримки; нерозвиненість виробничої, ринкової (фінансово-кредитної, інформаційно-консультативної) та соціальної інфраструктури; неефективність сільськогосподарського виробництва; безробіття та трудова міграція, соціальна незахищеність та низький рівень життя населення. Одним із найефективніших засобів нівелювання впливу зазначених чинників є активізація на сільських територіях інвестиційної діяльності, що має сприяти їх відродженню та виконанню ними важливих суспільних функцій. Однак багатогранність проблем та обмеженість джерел фінансування сільського розвитку зумовлюють необхідність чіткої ідентифікації пріоритетних напрямів інвестування, що дасть змогу здійснювати ефективний розподіл інвестиційних активів та контроль над їх цільовим використанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність зазначеного питання підтверджується підвищенням уваги вчених до виокремлення пріоритетних напрямів розвитку сільських територій, авторське бачення якого викладено в численних працях О. Бородіної, І. Залуцького, Р. Косодія, М. Маліка, О. Могильного, О. Павлова, І. Прокопи, Л. Шепотько та ін. Продовжуючи ґрунтовні та багатоаспектні наукові дослідження даної проблематики, доцільними є ідентифікація та періодизація еволюційних змін політики сільського розвитку з подальшим визначенням перспективних напрямів інвестиційної діяльності на сільських територій з урахуванням їх нагальних проблем та інтересів усіх зацікавлених сторін (сільської громади, держави та ін.).

Мета статті полягає в ідентифікації пріоритетних об'єктів та напрямів інвестування сільського розвитку на основі дослідження структурної трансформації та цільової орі-

єнтації інвестиційних процесів на сільських територіях.

Методологічною основою дослідження визначено закони та принципи сучасної теорії ринкової економіки. Дослідження здійснювалося на матеріалах Міністерства аграрної політики та продовольства України, наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних фахівців щодо відповідної проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній політиці та практиці одним із найактуальніших питань є визначення пріоритетних напрямів та об'єктів інвестування. Слід зазначити, що пріоритети державної інвестиційної підтримки сільських територій визначаються політикою сільського розвитку, аналіз еволюції якої свідчить про поступову переорієнтацію напрямів її реалізації (табл. 1). Так, у 90-х роках минулого століття розвиток сільських територій практично розглядався лише як один з аспектів аграрної політики, першочерговою метою якої було відродження та розвиток сільського господарства.

На даному етапі формально розпочався перехід до самоврядної моделі управління сільськими територіями, хоча визначальна роль у даному процесі фактично залишалася за державою. Підтримка сільського розвитку, який трактувався як соціально-економічний розвиток села, обмежувалася заходами реформування земельних відносин та сільського господарства, створення сприятливих умов для життєдіяльності селян шляхом стимулювання індивідуального будівництва та розбудови мережі тепло-, водо- та газокомунікацій.

Починаючи з 2000 р. в Україні було прийнято низку нормативно-правових документів, які містили окремі аспекти фінансової підтримки розвитку сільських територій. Вирішення соціальних та екологічних проблем передбачалося здійснити шляхом передачі даних повноважень із сільськогосподарських підприємств на комунальні та державні установи, які через постійну обмеженість бюджетних коштів виявилися неспроможними виконувати ці функції. Фінансування заходів розвитку сільських територій здійснювалося переважно за рахунок бюджету Міністерства аграрної політики та продовольства України. Окремі програми підтримки сільських територій розроблялися і реалізовувалися в межах регіональної та соціальної політики.

У подальшому загострення екологічних та соціальних проблем призвело до зміни акцентів у науці та практиці, що знайшло своє відображення у концепції багатофункціональності сільського господарства і сприяло поступовому

Таблиця 1

Хронологія нормативно-правового забезпечення пріоритетів розвитку сільських територій в Україні

Етап	Назва нормативно-правового акту	Цільова орієнтація
I етап 1990–1999 рр.	*Закон України* «Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» від 07.12.1990 [1]. *Закон України* «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17.10.1990 [2]. *Постанова КМУ* «Про газифікацію сільських населених пунктів та збільшення використання електричної енергії на побутові потреби села» від 14.03.1992. *Постанова КМУ* «Про розвиток житлового будівництва та поліпшення соціально-демографічної ситуації на селі» від 28.07.1992. *Постанова КМУ* «Про вдосконалення формування інвестицій на соціальний розвиток села та агропромислового комплексу» від 29.07.1992 [3]. *Концепція* Національної програми відродження села на 1995–2005 рр. від 4.02.1994 [4]. *Постанова КМУ* «Про заходи щодо підтримки індивідуального житлового будівництва на селі» від 22.03.1997. *Постанова КМУ* «Про порядок формування і використання коштів фондів підтримки індивідуального житлового будівництва на селі» 3.08.1998 [5].	Відродження та розвиток аграрного сектора економіки. Забезпечення найважливіших життєвих потреб сільського населення.
II етап 2000–2005 рр.	*Указ Президента України* «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 03.12.1999. *Концепція* загальнодержавної програми соціального розвитку села на період до 2011 р. від 10.08.2004 [6]. *Закон України* «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.» від 18.10.2005 [7].	Формування багатоукладного аграрного сектора економіки на основі приватизації. Передача об'єктів соціальної інфраструктури на баланс сільських та селищних рад.
III етап 2006 р. – до теперішнього часу	*Концепція* Комплексної програми підтримки розвитку українського села на 2006–2010 роки від 21.12.2005 [8]. *Постанова КМУ* «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19.09.2007 [9]. *Концепція* загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 р. 03.02.2010 [10]. *Концепція* розвитку сільських територій від 23 вересня 2015 р. [11].	Формування сприятливого життєвого середовища сільського населення, шляхом комплексного сталого розвитку сільських територій.

виокремленню політики сільського розвитку, пріоритетами якої визначено охорону навколишнього природного середовища, соціальний захист сільського населення та розвиток конкурентоспроможної сільської економіки. Основні засади комплексного розвитку сільських територій та його підтримки були задекларовані в Концепції загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 р., відповідно до якої основними напрямами визнано:

1. створення умов для проживання на селі шляхом упровадження соціальних стандартів і нормативів проживання та праці населення; забезпечення зростання рівня доходів сільського населення; розвитку соціальної інфраструктури; розвитку підприємництва;

2. підтримка техногенної та екологічної безпеки за рахунок постійного моніторингу довкілля, вдосконалення структури агроландшафтів, розвитку органічного сільського господарства, створення структурних підрозділів щодо контролю і відповідальності за забруднення навколишнього середовища;

3. підвищення конкурентоспроможності та розвитку продуктивних сил сільського господарства шляхом сприяння розвитку кооперації, малих формувань, вертикальної інтеграції; вдосконалення земельних відносин; віднесення податкових надходжень від плати за землю та податку на нерухоме майно до доходів місцевих бюджетів; упровадження стандартів безпеки продуктів харчування та сільськогосподарської продукції відповідно до стандартів ЄС, заохочення виробників у дотриманні цих стандартів; удосконалення ринкової інфраструктури;

4. удосконалення управління соціально-економічним розвитком сільських територій за рахунок удосконалення його організаційної структури, розвитку місцевого самоврядування та дорадництва.

Інвестиційне забезпечення наведених заходів передбачалося здійснити за рахунок коштів державного бюджету із залученням внутрішніх та іноземних інвестицій, міжнародної фінансової та технічної підтримки, а також створення Українського фонду підтримки розвитку сільських територій, сформованого з відрахувань у розмірі 1,5% від доходів господарюючих суб'єктів на сільських територіях [6]. Незважаючи на дещо декларативний характер даної Концепції, вона тривалий час була практично єдиним законодавчим документом, де чітко визначено пріоритети розвитку, відповідно й інвестування, сільських територій. Її недоліком була нечіткість визначення джерел фінансування та відповідальних осіб за практичну реалізацію.

У 2015 р. Кабінетом Міністрів України було прийнято Концепцію розвитку сільських територій № 995-р., яка закріплює головні пріоритети розвитку сільських територій, викладені в попередньому документі, та механізм підготовки аграрного та сільського сектору держави до функціонування в умовах зони вільної торгівлі з ЄС. Передбачалося, що реалізація Концепції здійснюватиметься за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел, передбачених законодавством.

У науково-дослідних установах питання визначення стратегічних напрямів розвитку сільських територій є більш дискусійним та активно вирішується. На думку переважної більшості вчених, пріоритетність інвестиційного забезпечення сільських територій має змінюватися в напрямі «сільське господарство – сільська територія – сільська громада». Доцільність першочергової інвестиційної підтримки сільського господарства як економічної основи розвитку сільських територій науковці та політики правомірно доводили з огляду на історично сформоване традиційно вагоме значення даної галузі для України та наявність потужного природно-ресурсного потенціалу для її розвитку. Врахування багатофункціональності сільського господарства та широких можливостей диверсифікації господарської діяльності на селі призвели до появи твердження про необхідність розвитку сільської економіки як широкої сфери прикладання праці та отримання доходу в сільській місцевості на основі виробництва сільськогосподарської та іншої продукції, надання послуг, виконання робіт. Інвестування розвитку сільської економіки як економічного базису життя селян має велике суспільне значення, зважаючи на потенційні можливості підвищення добробуту та якості життя, зниження рівня безробіття, оскільки кінцевою метою сільського розвитку є створення умов для підвищення доходу бідних людей, а не комфортніше існування в умовах бідності, а його економічною базою – залучення активів сільських громад у поєднанні із зовнішніми можливостями для розширення і диверсифікації сільської економіки [12, с. 21]. Доцільність розвитку сільської економіки доводить також неспроможність суспільства постійно субсидіювати соціальні та інші потреби сільських територій, навіть ураховуючи їх виняткову роль у збереженні природного середовища, культурного та історичного спадку. Однак слід ураховувати, що інвестування сільської економіки буде ефективним за умови відповідного розвитку всіх видів інфраструктури (ринкової, фінансової, виробничої, транспортної, інформаційно-консультативної).

Протягом останнього десятиліття відбувалася поступова переорієнтація державних та приватних інвесторів розвитку сільських територій щодо територіального підходу до вибору об'єкта інвестування. Даний підхід практикувався також у програмах сільського розвитку в розвинених країнах. Його привабливість для приватних інвесторів визначалася можливістю отримання швидких публічних результатів. Державні інституції, фінансуючи територіальні програми, реалізовували можливість урахування локальних особливостей конкретної території.

Однак основним недоліком територіального підходу, як показав практичний досвід, виявився нерівномірний розподіл благ, отриманих від економічного зростання у сільській місцевості, зниження життєздатності бідних верств населення та малих за розміром громад [13, с. 154].

Усвідомлення виняткової ролі людини в економіці та суспільному житті призвели до соціоекономічної переорієнтації політики сільського розвитку та її інвестиційного складника, що передбачає першочерговий розвиток сільської громади та її людського капіталу. Під сільською громадою розуміються самоорганізовані сільські жителі, які поділяють спільний життєвий простір, об'єднані прагненням, готовністю і реальними діями до поліпшення його економічного, соціального та екологічного становища, що створили для цього громадську організацію і визначили лідера із числа її членів [14, с. 47]. Реалізація локальних проектів у сільських громадах, що поступово набувають поширення за підтримки зарубіжних організацій, дають змогу отримувати не лише економічні (економічне зростання території, зниження безробіття, підвищення рівня доходів, добробуту та якості життя населення), а й неекономічні (покращення демографічної ситуації, зміцнення соціальної єдності, підвищення уваги до навколишнього природного середовища) вигоди. Для фінансування розвитку сільських громад, на думку вчених, доцільним є залучення внутрішніх та зовнішніх інвестиційних джерел, а також формування Фондів локального розвитку – інституцій із консолідації селян та ресурсів для розвитку місцевого господарства та реалізації локальних проектів [14, с. 48].

Особливої вагомості в сучасних умовах набувають інвестиції в людський капітал сільської громади – розвиток освіти та професійної підготовки населення. Однак при цьому слід ураховувати рівень розвитку сфери зайнятості задля уникнення вибуття селян за межі громади. Інвестування людського капіталу сільських громад сприятиме розширення їх можливостей мобілізовувати та максимально ефективно використовувати їх локальні ресурси для підвищення рівня та якості життя.

Узагальнення вищенаведеної інформації дає змогу виділити стратегічні напрями інвестиційної діяльності на сільських територіях відповідно до цілей їх розвитку (рис. 1).

Основними об'єктами інвестування є сільська економіка як базис розвитку потенціалу громади (поточних та майбутніх можливостей трансформації ресурсів в економічні блага в процесі господарської діяльності) та соціальна інфраструктура як засіб забезпечення рівного доступу сільського населення до соціальних послуг. Проте пріоритетним об'єктом інвестиційної діяльності має бути людський капітал сільської громади як визначальний стимулюючий чинник розвитку сільських територій.

Забезпеченню економічних та соціальних потреб сільської громади сприятиме висхід-

Рис. 1. Стратегічні напрями інвестування на сільських територіях

ний підхід до організації інвестиційної діяльності, що активно практикується в країнах – членах ЄС і США та ініціюється вітчизняними науковцями. Сутність даного підходу полягає в активізації місцевих громадських ініціатив під час розроблення та реалізації локальних проектів та програм розвитку. При цьому кошти, спрямовані на їх реалізацію, мають надходити від інвестора безпосередньо на рівень громади. Громадська ініціатива під час реалізації недержавних проектів повинна проявлятися у самостійному визначенні та формулюванні проблем сільської території, цілей інвестування, розробленні проектів та пошуку потенційних інвесторів. Підтвердженням ефективності висхідного підходу є досвід ЄС, у країнах якого діє програма LEADER як один з інструментів політики сільського розвитку, спрямований на підвищення можливостей інноваційного розвитку на локальному рівні. Основними засадами практичної імплементації даної програми є:

– активізація місцевої громадської ініціативи;

– партнерство або колективна ініціатива сільської громади, органів державної влади та місцевого самоврядування та підприємницьких структур;

– інноваційний підхід під час розв'язання проблем та досягнення поставлених цілей;

– інтеграційний підхід – координованість окремих проектів розвитку сільської території, збалансування економічних, соціальних та екологічних інтересів [15].

У країнах – членах ЄС були отримані позитивні результати завдяки реалізації європейської політики сільського розвитку з чітко визначеними пріоритетами та механізмом їх фінансового забезпечення. Слід зазначити, що до 2005 р. проблеми розвитку сільських територій в ЄС вирішувалися в межах Спільної аграрної та регіональної політики, а їх фінансування здійснювалося з фондів сільського розвитку та структурних регіональних фондів. Однак фокусування суспільної уваги до розвитку сільських територій та подальше реформування економіки призвели до чіткого виокремлення політики сільського розвитку, єдиним інструментом фінансової підтримки якої став Європейський сільськогосподарський фонд сільського розвитку (EAFRD). Водночас були законодавчо ідентифіковані пріоритетні напрями інвестиційної підтримки: підвищення конкурентоспроможності аграрного та лісового секторів; поліпшення стану навколишнього природного середовища та сільських територій; забезпечення якості сільського життя та диверсифікація сільської економіки; ініціатива LEADER. Формування інтегрованого механізму фінансового забезпечення політики сільського розвитку дало змогу отримати швидкі позитивні результати. Розвитку сільських територій в Євросоюзі, крім державної підтримки, сприяло також формування розгалуженої мережі фінансово-кредитних установ загального та спеціального (для кредитування аграрного сектора) призначення.

Висновки. Дослідження еволюційних змін пріоритетів інвестиційної діяльності на сільських територіях дає змогу зробити висновок про поступову структурну трансформацію її парадигми, проявами якої стали переорієнтація інвестиційних процесів із зовнішніх на внутрішні джерела фінансування та зміна їх цільового спрямування в напрямі «сільське господарство – сільська територія – сільська громада». Проте важливо зазначити, що в Україні практичні зміни політики сільського розвитку та механізму її інвестиційного забезпечення відбуваються сповільненими темпами, що зумовлено дією низки суб'єктивних та об'єктивних причин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування: Закон України від 07.12.1990 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua.
2. Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві: Закон України від 17.10.1990 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua.
3. Про вдосконалення формування інвестицій на соціальний розвиток села та агропромислового комплексу: Постанова КМУ від 29.07.1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua.
4. Концепція Національної програми відродження села на 1995–2005 роки // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 23.
5. Про порядок формування і використання коштів фондів підтримки індивідуального житлового будівництва на селі: Постанова КМУ від 03.08.1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.
6. Концепція загальнодержавної програми соціального розвитку села на період до 2011 р. від 10.08.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.
7. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.: Закон України від 18 жовтня 2005 р. № 2982–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
8. Концепція Комплексної програми підтримки розвитку українського села на 2006–2010 роки від 21.12.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua.
9. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова КМУ від 19 вересня 2007 р. № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п.
10. Концепція загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 р. від 3 лютого 2010 р. № 121-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR090743.html.
11. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій від 23 вересня 2015 р. № 995-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-р.
12. Теорія, політика та практика сільського розвитку / За ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О.М. Бородіної, д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І.В. Прокопи; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 376 с.

13. Бородіна О.М. Теоретичні основи сільського розвитку на базі громад: капіталізація активів / О.М. Бородіна, С.В. Киризюк, О.В. Риковська // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 153–160.
14. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гутров [та ін.]; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 56 с.
15. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: [монографія] / Т.О. Зінчук. – Житомир: ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», 2008. – 384 с.

УДК 658.114.1(477)

Кир'язова Т.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

FEATURES OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню стану і визначенню особливостей розвитку малого підприємництва в Україні. Виявлено негативні тенденції та найважливіші проблеми розвитку малого бізнесу. Проведено порівняльний аналіз України з іншими державами у рейтингу легкості ведення бізнесу. Здійснено аналіз динаміки кількості суб'єктів господарювання, які функціонують в Україні. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності розвитку малого підприємництва.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, малий бізнес, проблеми розвитку, оподаткування, податкове стимулювання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию состояния и определению особенностей развития малого предпринимательства в Украине. Выявлены негативные тенденции и важнейшие проблемы развития малого бизнеса. Проведен сравнительный анализ Украины с другими государствами в рейтинге легкости ведения бизнеса. Осуществлен анализ динамики количества субъектов хозяйствования, функционирующих в Украине. Предложены меры по повышению эффективности развития малого предпринимательства.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, малый бизнес, проблемы развития, налогообложение, налоговое стимулирование.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the state and the definition of the features of small business development in Ukraine. Negative trends and major problems of small business development have been revealed. A comparative analysis of Ukraine with other countries in the rating of ease of doing business was conducted. The analysis of the dynamics of the number of business entities operating in Ukraine is carried out. Measures are proposed to increase the efficiency of small business development.

Keywords: subjects of small business, small business, development problems, taxation, tax incentives.

Постановка проблеми. У більшості країн світу малому підприємництву в усіх сферах господарювання належить значне місце в загальній сумі валового національного продукту, виробництві товарів та наданні послуг, що дає змогу забезпечити зайнятість населення, а також сталий розвиток країни загалом. Загальний стан розвитку малого підприємництва у тій або іншій країні та ефективність діяльності окремих суб'єктів підприємництва залежать від досконалості державної політики їх підтримки, найбільш важливою частиною якої є податкове стимулювання. Часті зміни у податковому законодавстві, а також недосконала система державної підтримки малого підприємництва є основними проблемами розвитку малого підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам та особливостям розвитку малого підприємництва особливу увагу приділено в працях А.І. Амоши, А.І. Бутенко, В.П. Вишневського, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, В.І. Ляшенко, М.І. Мельник, В.М. Опарина, М.О. Слатвінської, А.М. Соколовської, Н.Л. Шлафман, Т.Ф. Юткіна та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з головних передумов зростання рівня життя населення та економічного розвитку держави є розвиток підприємницької діяльності. В розвинутих країнах особлива увага приділяється саме розвитку малого підприємництва, що підтримує їх стійке економічне становище. В Україні, незважаючи на велику кількість законодавчих змін, існує багато недоліків та проблем функціонування малого підприємництва, які залишаються слабко дослідженими і носять дискусійний характер. Високий податковий тиск, адміністративні бар'єри, надмірне втручання органів влади в підприємницьку діяльність, складність законодавства – все це гальмує розвиток малого підприємництва та потребує скорішого вирішення.

Мета статті полягає у висвітленні сучасного стану та особливостей розвитку малого підприємництва в Україні за останні роки та визначенні перспектив його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале підприємництво (МП), чи малий бізнес, – це особливий вид діяльності і особлива важлива форма господарювання в економічній системі будь-якої країни з ринковою формою економіки. Особливе значення набуває МП у країнах, що розвиваються, зі слабкими ще інститутами та бюджетом.

Існування і функціонування МП – це особлива форма зв'язку суспільства і великого бізнесу, а також національної економіки загалом. Розвиток малого підприємництва створює умови формування і розширення середнього класу, який, як відомо, в будь-якій країні є опорою суспільства. Мале підприємництво створює сприятливі умови для розвитку технологічного укладу економіки суспільства, завдяки його гнучкому пристосуванню і сприйманню інновацій, що дає змогу пом'якшувати кризові прояви. Мале підприємництво є досить зручною для держави формою самозайнятості. Враховуючи наявність напруги на ринок праці та певні державні витрати, пов'язані з його регулюванням, можна сказати, що розвиток

малого підприємництва здатний значно зменшувати напругу на ринок праці і, відповідно, державні витрати. Також мале підприємництво спроможне заповнювати порожні ринкові ніші, що не здатні зробити великі підприємництва, а це робить економічну систему держави більш стійкою. Розвиток МП забезпечує загальну платоспроможність споживчого ринку, що є певним стимулом для розвитку пропозиції і, відповідно, розвитку ринку. Мале підприємництво орієнтоване на задоволення першочергових потреб населення, що дає змогу знімати певні соціальні напруги суспільства.

Дисбаланси податкової системи України створюють нерівномірне податкове навантаження і, як наслідок, призводять до збільшення тіньового сектору економіки, ухилення від оподаткування, зменшення податкових надходжень тощо.

Українська податкова система, незважаючи на численні зміни, які перманентно вносяться до податкового законодавства і спрямовані на удосконалення податкової системи України, має низку серйозних недоліків:

– нестабільність податкового законодавства, неузгодженість і протиріччя окремих нормативно-правових актів;

– безсистемне надання пільг та перекручування суті окремих видів податків;

– велика кількість нормативно-правових актів з питань оподаткування, якими повинні володіти і керуватися на практиці як платники податків, так і працівники фіскальних органів;

– надмірна фіскальна спрямованість податкової системи;

– нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження;

– відсутність прозорих і ефективних механізмів захисту прав платників податків;

– наявність тіньового сектору тощо.

Зазначені тенденції негативно впливають на положення держави у рейтингу ведення бізнесу (табл. 1).

Щорічно група Світового банку проводить дослідження щодо створених умов ведення бізнесу в різних країнах світу і публікує рейтинг «Doing Business» за відповідний рік, який охоплює 190 країн. Рейтинг складається на підставі 10 індикаторів регулювання підприємницької діяльності, що враховують час і вартість виконання підприємцем вимог держави.

Щодо легкості сплати податків Україна також суттєво підвищила свій рівень за останні

Таблиця 1

Показники рейтингу легкості ведення бізнесу в Україні за 2010–2017 роки

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Реєстрація підприємства	136	118	116	50	47	76	30	20
Отримання дозволу на будівництво	181	182	182	186	41	139	140	140
Підключення до системи електропостачання	X	169	170	170	172	138	137	130
Реєстрація власності	160	165	168	158	97	64	61	63
Кредитування	30	21	23	24	13	17	19	20
Захист інвесторів	108	108	114	127	128	109	101	70
Оподаткування	181	181	183	168	164	108	107	84
Міжнародна торгівля	139	136	144	148	148	154	109	115
Забезпечення виконання контрактів	43	44	44	45	45	43	93	81
Вирішення проблем неплатоспроможності	145	158	158	157	162	142	141	150
Позиція України в рейтингу	**147**	**149**	**152**	**140**	**112**	**96**	**83**	**80**

Таблиця 2

Порівняння рейтингу легкості ведення бізнесу України за показником «оподаткування» з деякими країнами

Індикатор	Україна у 2014 році	Україна у 2015 році	Україна у 2016 році	Україна у 2017 році	Польща у 2017 році	Росія у 2017 році	Грузія у 2017 році
Виплати (кількість)	28	5	5	5	7	7	5
Час (години)	390	350	346	355,5	271	168	270
Загальний рівень податків (% від прибутку)	54,9	52,8	52,2	51,9	40,4	47,4	16,4
Місце України із сплати податків	164	108	83	84	47	45	22

Таблиця 3

Рівень економічної свободи в Україні

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Кількість країн оцінювання	179	179	179	177	178	178	178
Місце України у рейтингу	162	164	163	161	155	162	162
Індекс економічної свободи	46,4	45,8	46,1	46,3	49,3	46,9	46,8

роки (табл. 2). Наприклад, ще у 2014 році Україна посідала 164 місце серед 189 країн.

Такий результат був обумовлений тим, що в Україні до 2015 року були найбільша кількість податкових платежів (28) та найбільший час, що необхідний для їх сплати (390 годин), а також найвище загальне податкове навантаження (54,9% прибутку). Ця проблема набуває ще більшої гостроти для малих підприємств, адже великі підприємства мають можливість утримувати бухгалтерські та юридичні служби, яких у малих підприємств за їх визначенням бути не може.

Таким чином, Україна зробила прорив в рейтингу Світового банку за легкістю ведення бізнесу «Doing Business – 2015». За рік Україна піднялася одразу на 16 позицій та посіла 96 місце серед 189 країн у 2015 році в загальному рейтингу, а також піднялася на 56 позицій за показником «оподаткування» й посіла 108 місце проти 164 місця у 2014 році. Це стало можливим завдяки тому, що Україна спростила процес сплати податків для підприємств, ввівши електронну систему для подачі декларацій і сплати єдиного соціального внеску. Кількість податкових платежів для бізнесу зменшилася з 28 до 5, а кількість витраченого на це часу скоротилася на 40 годин, склавши 350 годин на рік [1].

У рейтингу економічної свободи, що розраховується американською дослідницькою організацією «Heritage Foundation» і газетою «The Wall Street Journal», у 2016 році Україна посідає 162 місце серед 178 країн і визнана країною з невільною економікою (індекс економічної свободи становить 46,8) (табл. 3).

Експерти «Heritage Foundation» визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг». Індекс економічної свободи розраховується на підставі кількісних і якісних факторів і оцінюється за шкалою від 0 до 100 балів, де 0–49,9 – не вільні, 50–59,9 – переважно не вільні, 60–69,9 – помірно вільні, 70–79,9 – переважно вільні, 80–100 – вільні [2].

Україна посідає останнє місце в рейтингу економічної свободи серед європейських держав (табл. 4). І це не є дивним, адже 88 органів управління мають в Україні контрольні повноваження, а видають документи дозвільного характеру 37 органів. Видають і анулюють ліцензії 34 органи управління, а має право припиняти господарську діяльність 21 орган.

Таблиця 4

Порівняння рейтингу економічної свободи України з деякими іншими країнами

Країна	Місце у рейтингу	Індекс економічної свободи
Грузія	23	72,6
Литва	13	75,2
Польща	39	69,3
Угорщина	58	66,0
Казахстан	68	63,6
Туреччина	79	62,1
Молдова	117	57,4
Росія	153	50,6
Білорусь	157	48,8
Україна	**162**	**46,8**

До країн з репресивною економікою, окрім України, входять ще 25 держав. Поруч з Україною в рейтингу стоять М'янма і Болівія.

Аналізуючи кількісні характеристики суб'єктів малого підприємництва в Україні за останні роки, можна констатувати стагнацію цього сектору національної економіки (табл. 5). Особливо ці тенденції стали помітні одразу після набуття чинності Податковим кодексом. Наприклад, приріст кількості припинених юридичних осіб в Україні у 2011–2012 роках майже удвічі перевищував приріст зареєстрованих. Загальна кількість суб'єктів господарювання за 2010–2015 роки є нестабільною і має тенденцію до зменшення. Однак слід зазначити, що кількість великих підприємств до 2012 року зростала, а в 2013–2015 роках також поступово зменшується. Кількість малих підприємств за період 2010–2015 рр. зменшилась на 8,3%. Кількість середніх підприємств зменшилась на 27,6%.

Такий різкий спад темпів приросту кількості МП в окремих галузях відбивається по-різному. Більше половини малих підприємств неторгового профілю, окрім основної діяльності, займається ще й торгівлею як нескладною, але відносно прибутковою діяльністю зі швидким строком оберненості капіталів. На сучасному етапі розвитку МП необхідно створити відповідні правові, економічні та організаційні умови, що в подальшому сприятиме збільшенню кількості суб'єктів малого підприємництва, зростанню ролі та значення його у національній економіці.

Таблиця 5

Кількість суб'єктів господарювання з розподілом за їх розмірами

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Великі підприємства	586	659	698	659	497	423
Середні підприємства	20 983	20 753	20 189	18 859	15 906	15 203
Малі підприємства	357 241	354 283	344 048	373 809	324 598	327 814
Фізичні особи-підприємці	1 805 118	1 325 925	1 235 192	1 328 743	1 591 160	1 630 878
Усього кількість суб'єктів господарювання, одиниць	**2 183 928**	**1 701 620**	**1 600 127**	**1 722 070**	**1 932 161**	**1 974 318**

Одним з основних показників розвитку малого та середнього підприємництва є їх кількість в розрахунку на 10 тис. населення. У 2013 році в Україні нараховувалося 9 МСП у розрахунку на 1 тис. осіб, тоді як у 2010 році аналогічний показник становив 8 МСП. Однак у 2014 та 2015 роках цей показник також зменшується [3].

Таблиця 6

Кількість суб'єктів господарювання у розрахунку на кількість населення

Показник	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць; з них:	477	372	351	378	449	461
великі підприємства	0	0	0	0	0	0
середні підприємства	5	5	4	4	4	4
малі підприємства	78	77	76	82	75	76

У розподілі за видами економічної діяльності пріоритетними сферами діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва залишаються торгівля та сфера послуг, питома вага яких від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) сумарно становить 64%. Значно меншими є показники промисловості (9,7%); сільського господарства (8,8%), будівництва (7%).

Тенденції розвитку малого промислового підприємництва відбивають загальні негативні тенденції у секторі малого підприємництва України. Так, постійно скорочується зайнятість на промислових малих підприємствах (МП), а саме на 3–4% щорічно. Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) МП у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) промисловості за останні роки становить близько 4–5%, що нижче, ніж у кризовому 2009 році. Витрати на оплату праці дуже низькі (менше 10%), що призводить до зниження якості кадрового потенціалу промислових МП. Так, середньомісячна заробітна плата найманих працівників складає всього біля половини розміру середньомісячної заробітної плати найманих працівників загалом по Україні.

Про наявність негативних тенденцій у секторі промислового малого підприємництва свідчать також дані про розмір операційних витрат на одиницю реалізованої продукції малих підприємств, які, хоч і дещо знизились у останні роки (99,7 коп./грн.), але залишаються вкрай високими. Тому не викликають подиву від'ємний фінансовий результат малих промислових підприємств, що спостерігається протягом останніх років, та, відповідно, щорічна їх збитковість на рівні 3–4%.

Так, мале підприємництво в Україні, на відміну від зарубіжних країн, характеризується такими особливостями: низький управлінський рівень, низька технологічна оснащеність, відсутність роботи малих підприємств на умовах франчайзингу та субпідряду, що дуже поширено в зарубіжних країнах, а отже, прагнення до самостійності, відсутність достовірної та повної інформації про стан та кон'юнктуру ринку, низький рівень консультаційних послуг та спеціальних освітніх програм, недостатня інфраструктура підтримки малого підприємництва, відсутність державної фінансово-кредитної підтримки, недовіра західних партнерів [4].

Висновки. Найбільш дієвим способом підтримки малого бізнесу, безумовно, є встановлення такого порядку оподаткування, який дав би змогу поліпшити економічний стан наявних малих підприємств і дав поштовх до розвитку малого бізнесу в галузях виробничої сфери. Досвід багатьох зарубіжних країн показує, що врахування специфіки малого бізнесу під час розроблення податкових режимів дає змогу в короткі терміни досягти бажаних результатів.

Для подолання негативного впливу зазначених проблем необхідно зосередитись на таких практичних заходах:

– удосконалення чинної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розвиток малого підприємництва, зокрема в частині формування системи фінансової підтримки;

– удосконалення механізмів оподаткування, кредитування та страхування малого бізнесу;

– вирішення основних питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва (забезпечення ефективності цільових і регіональних програм розвитку та підтримки малого підприємництва);

– забезпечення розвитку перспективних форм фінансування МП (франчайзінг, лізінг), підвищення технологічної оснащеності;

– удосконалення мережі та підвищення дієвості роботи громадських об'єднань, які сприяють розвитку малого підприємництва;

– удосконалення та спрощення системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств;

– організація інформаційного, консультативного та кадрового забезпечення тощо.

Виконання зазначених заходів щодо подальшого забезпечення розвитку малого підприємництва сприятиме створенню нових робочих місць, вплине на наповнення бюджетів усіх рівнів, поширить різноманіття якісних продуктів і послуг, підвищить конкурентність економіки та економічний розвиток в державі загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. DOING BUSINESS – 2017. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu.
2. Рівень економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/riven-ekonomichnoyi-svobody-ukrayiny.
3. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm.
4. Стан та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agroua.net/economics/documents/category-92/doc-85.

УДК 336.61

Корнєєва Ю.В.
кандидат економічних наук, докторант,
старший науковий співробітник
ДННУ «Академія фінансового управління»

ПРАКТИКА ПЕРВИННОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

PRACTICE IPO OF STATE ENTERPRISES ON INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості первинного розміщення акцій державних підприємств на міжнародних фінансових ринках. IPO суб'єктів господарювання державного сектору розглядається як засіб залучення прямих іноземних інвестицій до реального сектору економіки країни. Підкреслено, що для державних компаній характерною є наявність значного впливу некомерційних мотивів у процесі прийняття рішень щодо вибору часу виходу на ринок та розміру майбутньої емісії.

Ключові слова: державне підприємство, первинне публічне розміщення, фондова біржа, лістинг, акції.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности первичного размещения акций государственных предприятий на международных финансовых рынках. IPO субъектов хозяйствования государственного сектора рассматривается как средство привлечения прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики страны. Подчеркнуто, что для государственных компаний характерно наличие значительного влияния некоммерческих мотивов в процессе принятия решений по выбору времени выхода на рынок и размера будущей эмиссии.

Ключевые слова: государственное предприятие, первичное публичное размещение, фондовая биржа, листинг, акции.

ANNOTATION

The features of the initial public offering of state enterprises at the international financial markets are investigated. IPO of public sector entities is considered as a means of attracting foreign direct investments in the real sector of the economy. It is emphasized that public companies are characterized by the presence of a significant impact of non-profit motives in decisions making process regarding the timing of market entry and the amount of future emissions.

Keywords: state enterprise, initial public offering, stock exchange, listing, shares.

Постановка проблеми. Первинне публічне розміщення (Initial Public Offering, IPO) акцій державних компаній на фондових ринках розглядається як ефективний механізм залучення інвестицій та як перший крок на шляху до повної приватизації суб'єкта господарювання державного сектору. Світова практика показує, що великі державні підприємства, як правило, приватизовані через лістинг. Механізм емісії та продажу акцій державного підприємства на фондовому ринку є однією з основних форм приватизації в усьому світі з 1980-х років. Внаслідок продажу акцій через механізм публічного розміщення для державного підприємства виникають нові можливості залучення фінансових ресурсів, адже змішана форма власності дає змогу уряду розділити ризики з приватними інвесторами.

Згідно з даними Фонду державного майна в Україні станом на 1 жовтня 2016 року лише 8,34% від загальної кількості приватизованих об'єктів (від 124 022 одиниць) було приватизовано шляхом продажу акцій акціонерних товариств [1]. Всі об'єкти були реалізовані через національні фондові біржі без використання можливостей міжнародних ринків капіталу. Проте варто враховувати потенційну можливість залучення іноземних інвесторів на міжнародних фінансових ринках, якщо розміщати акції державних підприємств на іноземних фондових біржах. Оскільки публічне розміщення цінних паперів дає змогу залучати значні обсяги фінансових ресурсів, цей механізм потрібно окремо проаналізувати у контексті розвитку стратегії залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання державного сектору на внутрішніх та міжнародних ринках капіталів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи розвитку інвестування на фондових ринках покладені у фундаментальних роботах Дж. Кейнса, І. Фішера, А. Маршала, Л. Вальраса, М. Фрідмана. Велику увагу питанням розвитку ринку цінних паперів, аналізу переваг застосування первинного публічного розміщення акцій з метою залучення довгострокових інвестиційних ресурсів у своїх дослідженнях приділяли Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі, К. Макконнелл, С. Брю, Д. Редхед, С. Хьюс, П. Кругман, Дж. Сакс та інші вчені. Серед українських науковців можна виділити таких, як В. Геєць, А. Філіпенко, З. Луцишин, О. Рогач, В. Макогон, В. Базилевич, П. Дзюба, Н. Фаренюк, О. Іваницька.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених аналізу особливостей та ефективності механізму IPO, недостатньо висвітленою у науковій літературі залишається проблематика первинного публічного розміщення для компаній, що знаходяться у повній або частковій державній власності. Враховуючи перспективи подальшого економічного розвитку України у контексті інтеграції до ЄС, необхідно впроваджувати сучасні форми та методи залучення довгострокових інвестицій у реальний сектор економіки. Корпоратизація підприємств державного сектору водночас дасть

змогу підвищити ефективність управління державними фінансами у частині управління інвестиційною діяльністю.

Мета статті полягає у визначенні особливостей первинного публічного розміщення акцій державних компаній на фондових біржах на основі аналізу наявної світової практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Первинне публічне розміщення цінних паперів – це один із ефективних механізмів залучення довгострокового інвестиційного капіталу для підприємства. Класичне визначення терміна «первинне публічне розміщення» («Initial Public Offering») означає перше розміщення акцій на ринку, тобто передбачається, що до цієї пропозиції акції певної корпорації на організованому ринку не зверталися. Під публічним розміщенням мається на увазі, що пропозиція акцій зроблена широкому колу інвесторів без обмежень. Водночас під IPO розуміється не тільки первинне публічне розміщення, але й кожний наступний випуск акцій, що означатиме додаткову емісію («followon», тобто «дорозміщення»). Вторинне публічне розміщення акцій (SPO, Secondary Public Offering) передбачає розміщення на біржі великого пакета акцій, що належить діючим акціонерам. Відкрита підписка передбачає необмежену кількість потенційних покупців акцій. Деколи до IPO відносять і приватну пропозицію (Private Offering), яка передбачає розміщення акцій серед заздалегідь відомого вузького кола інвесторів на біржовому або позабіржовому ринку; та пряме публічне розміщення (DPO, Direct Public Offering), що передбачає розміщення акцій силами емітента безпосередньо інвесторам без залучення послуг фінансового посередника – андерайтера. Виокремлюють три групи механізмів здійснення публічного розміщення, а саме метод фіксованої ціни, метод аукціону та метод формування книги заявок. Метод фіксованої ціни дає змогу інвестиційному банку, який виступає андерайтером, протягом певного періоду часу збирати заявки на купівлю акцій за заздалегідь визначеною ціною. Метод аукціону активно використовується під час приватизації державних підприємств. Цей метод передбачає рівні можливості для всіх інвесторів, які подають заявки на акції з вказівкою щодо ціни та кількості цінних паперів, яку вони бажають придбати. Заявки інвесторів за найвищою ціною виконуються повністю, решта розподіляється між інвесторами пропорційно. Всі заявки анонімні, що гарантує недискримінаційну основу для проведення торгів. До негативних моментів можна віднести непередбачуваність методу аукціону для емітента, отже, за цією схемою потрібно продавати акції тих державних підприємств, які є відомими та працюють у галузях економіки, що є добре вивченими, що знизить інвестиційні ризики для інвесторів. Метод формування книги заявок включає у себе такі типи заявок, як проста заявка (Strike Bid) на купівлю певної кількості акцій незалежно від кінцевої ціни; заявка на купівлю акцій за максимальною ціною (Limit Bid), яку інвестор погоджується заплатити; ступінчаста заявка (Step Bid), яка передбачає, що інвестор купуватиме різні обсяги акцій залежно від зміни їх цін [2].

Відповідно до статті 28 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (від 23 лютого 2006 року № 3480-IV) публічне розміщення цінних паперів – це спосіб емісії цінних паперів, що передбачає їх відчуження на підставі опублікування в засобах масової інформації або оприлюднення в будь-який інший спосіб повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь не визначеної кількості осіб [3]. Під процедурою первинного розміщення зазвичай мається на увазі випуск акцій, який передбачає збільшення статутного капіталу або зміну юридичної форми компанії, а саме отримання статусу публічної корпорації. Тобто первинне публічне розміщення передбачає первинний публічний продаж акцій компанії та лістинг цих акцій на фондовій біржі [4, с. 14]. Відповідно до статті 1 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (від 23 лютого 2006 року № 3480-IV) лістинг – це сукупність процедур із включення цінних паперів до реєстру фондової біржі та здійснення контролю за відповідністю цінних паперів і емітента умовам та вимогам, установленим у правилах фондової біржі [5].

Практика продажу акцій державних підприємств на іноземних фондових біржах активно використовується у світі. Серед компаній, акції яких вільно обертаються на фондових біржах, велика кількість припадає на частково державні компанії. ОЕСД визначає частково державні компанії як ті, де уряд володіє 10–50% акцій. У багатьох з них держава забезпечує ефективний контроль, не будучи основним акціонером. Порівняно з розвинутими країнами розміщення акцій державних компаній на фондових ринках у країнах, що розвиваються, у транзитивних економіках почали впроваджувати набагато пізніше. Українські державні підприємства поряд з бюджетним фінансуванням досить активно використовують такі форми залучення капіталу, як банківські кредити і випуск облігацій. Компанії більшою мірою працюють на борговому ринку і меншою мірою розглядали фондовий ринок як джерело залучення капіталу. Натомість, згідно з даними, які наводяться у доповіді ОЕСР, станом на 2014 рік частка державних компаній, що розміщають свої акції на фондових біржах, становить близько 13 відсотків світової ринкової капіталізації [6, с. 14].

Експерти ОЕСД виділяють такі стимули до розміщення акцій державних підприємств на фондових ринках: підвищення продуктивності за рахунок ринкової дисципліни, що є необхідною умовою успішного лістингу; розвиток внутрішнього ринку капіталу та зміцнення місцевого фондового ринку; максимізація доходів від приватизації; залучення фінансових ресурсів для державних підприємств; підвищення ефек-

тивності та прозорості діяльності державного підприємства; звільнення держпідприємства від необхідності дотримуватися лімітів державних витрат, що полегшує процес інвестування у розвиток виробничих можливостей чи інноваційного потенціалу; підвищення стандартів управління; заохочення громадян до інвестування на фондовому ринку. Комбінації цих мотиваційних стимулів для кожної країни відрізняються залежно від цілей та процесів історичного розвитку, наявної законодавчої бази тощо [6, с. 24].

Індія та *Нова Зеландія* проводили первинне розміщення акцій державних підприємств, проте, володіючи 51% акцій, уряд зазвичай залишався мажоритарним власником та контролював діяльність підприємства. Приватизацію державних компаній через публічне розміщення акцій на біржі практикували в *Японії* та *Малайзії*. Публічний продаж акцій в державних компаній, як правило, передував процесу реструктуризації. Більшість державних компаній у *Польщі* розміщує свої акції на Варшавській фондовій біржі. Польща залишала уряд мажоритарним власником тільки стратегічних підприємств. Натомість у більшості компаній держава володіє не більше 25% акцій, урядом не встановлені жорсткі правила щодо періоду володіння акціями приватними інвесторами. Індивідуальні інвестори у Польщі мали можливість купувати державні облігації, які можна було обміняти за номінальною вартістю акцій під час приватизації державних підприємств зі знижкою в розмірі 20% до номінальної ціни пропозиції. Співробітники компанії були в змозі купити до 20% акцій своєї компанії зі знижкою у 50%. Участь іноземних інвесторів у публічних торгах була активною, обмежень для іноземних інвесторів не вводили задля збільшення надходжень іноземних інвестицій до країни. Практично третина капіталу, отриманого від приватизації державних підприємств у *Туреччині*, була отримана шляхом продажу акцій на біржах. Успіх Туреччини пов'язують з активним розміщенням акцій на міжнародних ринках та продажем інституційним інвесторам поряд з внутрішнім фондовим ринком. Приватизація у *Канаді* проходила поступово. Деякі державні компанії пройшли лістинг на біржах, їх акції продавалися окремими траншами. Перевага надавалася працівникам підприємств, внутрішнім інвесторам, які отримували преференції під час придбання акцій. Проте правило золотої акції не використовувалося. У 1983 році під час приватизації «Pacific Western Airlines» (PWA) іноземним інвесторам було дозволено придбати 25% акцій. У 1986 році – 22,7% акцій «Cambior», у 1989 році – 25% акцій «Potash Corp» [6, с. 14].

Правило золотої акції активно використовували у *Великобританії* для захисту від поглинань іноземними корпораціями. Також були обмеження на розмір пакета для іноземних інвесторів, який коливався від 6% до 33%, в деяких випадках, коли не йшлося про стратегічно важливі підприємства, обмежень щодо участі іноземних інвесторів не встановлювали. Приватизація у *Франції* розпочалася пізніше, проте проходила досить стрімко. Лише за деяких винятків продавалися 100% акцій компаній за фіксованою ціною, яку затверджувало Міністерство економіки на основі звіту приватизаційної комісії, в яку входили експерти з економіки, юриспруденції та фінансів. Працівники компанії отримували можливість купувати акції з дисконтом у 50%. Також громадяни Франції отримували одну безкоштовну акцію за кожні 10 придбаних акцій, якщо вони знаходилися у їх володінні понад 1,5 року. Від 10% до 30% акцій продавалися окремо стратегічним інвесторам, зазвичай у ролі стратегічних інвесторів виступали компанії, у яких держава володіла певною часткою. Іноземні інвестори також були активно залучені до торгів, маючи змогу придбати певну кількість акцій, розмір пакета у кожному випадку визначався окремо: до 20% акцій, як у випадку «Alcatel-Alsthom» (CGE) чи «Financiere de Suez»; у «Societe Generale» та «Paribas» пакет іноземних інвесторів міг сягати 16%. Приватизація державних підприємств *Іспанії* передбачала, що обов'язково має бути сформовано «стабільний кістяк» стратегічних інвесторів, до 21% акцій компанії можуть вільно обертаються на біржі без будь-яких обмежень, також запроваджено програму щодо участі співробітників компанії в акціонерному капіталі [7].

Державне агентство, що опікується державною власністю («State Property Agency», SPA) в *Угорщині*, займалося продажем державних компаній шляхом розміщення акцій на біржах. Була розроблена спеціальна урядова програма, яка давала змогу брати індивідуальним інвесторам дешеві кредити під купівлю акцій державних підприємств. Водночас іноземні інвестори придбали 85% акцій державних підприємств у 1991 році і 70% у 1992 році завдяки надзвичайно сприятливому законодавству (The Law on Investment by Foreigners, 1988), яке давало змогу іноземним інвесторам володіти 100% підприємства, не було жодних обмежень на репатріацію капіталу. Багато в чому успіх програми приватизації завдячує функціонуванню Будапештської фондової біржі, проте значна кількість державних компаній представлена були також на Віденській біржі [7, с. 5]. Цікавим є досвід Таїланду, де приватизаційні програми були спрямовані на збільшення інвестування в інфраструктуру після фактичного обмеження урядом державних зовнішніх запозичень. У 1985 році ліміт складав 1 млрд. дол. США на рік, тільки до 1994 року ліміти запозичення державного сектору розширилися до $3,2 млрд. доларів. З метою залучення інвестицій держава продавала від 15% до 50% акцій державних підприємств шляхом публічного розміщення як внутрішнім інвесторам, так і іноземним [7, с. 11].

Найбільша кількість акцій, що обертаються на фондових ринках Китаю, – це акції державних корпорацій. Публічний лістинг акцій у Китаї використовувався задля проведення корпоратизації державних підприємств та є ключовим елементом реформи великих державних компаній. Ключовою особливістю корпоратизації державних підприємств в Китаї було те, що підприємства проходили лістинг на внутрішніх ринках, де інвесторам пропонувалися акції типу А, які могли придбати вітчизняні інвестори, та акції типу В – акції для іноземних інвесторів. До червня 2001 року купівля акцій класу В була дозволена тільки іноземним інвесторам з використанням іноземної валюти. У Китаї режим державного регулювання доступу іноземних інвесторів до внутрішніх ринків досить жорсткий. По-перше, існує заборона для іноземців інвестувати у певні види діяльності (близько 30 позицій). По-друге, якщо іноземний інвестор бажає вкладати кошти, необхідно отримати численні дозволи від урядових інституцій. Також існують обмеження щодо кількості акцій, які можуть придбати іноземні інвестори. Чітко прописано механізми іноземного інвестування шляхом створення спільних підприємств з компаніями КНР. Механізм продажу акції державних підприємств підлягає регулюванню Комісії з регулювання цінних паперів Китаю (China Securities Regulatory Commission, CSRC), яка формує квоти на IPO для органів державної влади та відповідних профільних міністерств. За такої системи квот кількість та перелік державних підприємств, які проходитимуть лістинг, щороку залежить не тільки від характеристик самої компанії та макроекономічних умов, але й від наявності та розподілу квот. Існує перелік типів державних підприємств, яким дозволено проходити лістинг на біржах цінних паперів відповідно до спеціального інвестиційного каталогу (Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries). Також обмежується відсоток акцій компаній, що проходять лістинг, які можуть перебувати у приватній власності [8, с. 15]. Всі ці регуляторні заходи вживаються урядом з метою захисту національних інтересів Китаю; контроль здійснюється багатьма інституціями.

Фондовий ринок у Китаї розвивався дуже стрімко, що значно сприяло процесу корпоратизації державних підприємств. У 1990 році було створено Шанхайську фондову біржу (SHSE). У наступному році було створено Шеньчженьську фондову біржу (SZSE). Через десять років рівень ринкової капіталізації обох бірж сягав позначки у понад 0,6 трильйонів дол. США [9]. Сучасні дослідження виявили, що ринок первинних публічних розміщень в Китаї є незбалансованим і має низку властивих тільки йому проблем, а державне регулювання недостатньо ефективне. До основних проблем відносять затримку з реєстрацією випусків цінних паперів, переоцінку під час первинного розміщення, недосконалість механізму передплати. Комісія з регулювання ринку цінних паперів КНР змушена вводити мораторій на розміщення акцій, але не приймає принципових рішень щодо зміни структури первинного ринку [10].

Згодом державні підприємства Китаю почали виходити на міжнародні ринки, які є більш ліквідними та мають вищий рівень капіталізації, що дає змогу залучити більше фінансових ресурсів на вигідних умовах. Процес лістингу державних компаній у Китаї особливо на міжнародних біржах підданий політичному тиску і дії суто некомерційних факторів. Сучасні дослідження процесів корпоратизації у Китаї засвідчують, що «державні компанії з міцними політичними зв'язками» (якщо керівник державного підприємства має відношення до політичної діяльності та є колишнім або теперішнім «урядовим бюрократом») активніше розміщають свої цінні папери на закордонних біржах, ніж «аполітичні» компанії. Причина проста: першим набагато легше отримати дозволи від різноманітних урядових агенцій, що полегшить отримання погодження на розміщення цінних паперів від Комісії з регулювання ринку цінних паперів. Хоча, згідно з аналізом трирічних результатів діяльності та фінансових показників, після розміщення цінних паперів на міжнародних біржах так звані «аполітичні» компанії виявилися більш ефективними та успішними. Топ-менеджери державних підприємств, які ставлять собі за мету побудувати політичну кар'єру, намагаються отримати максимальну особисту вигоду від лістингу на міжнародних біржах [11]. Згідно з М. Олсоном, переважання особистої вигоди над загальними інтересами веде до зниження ефективності підприємства загалом [12, с. 44].

Фаза, яка передує IPO, є одним із найважливіших етапів для забезпечення успішного розміщення акцій. Експерти «Pricewaterhouse Coopers» зазначають, що найбільш розповсюдженою помилкою під час організації IPO є неправильне обрання часу виходу на фондову біржу, що вони пов'язують з неточним розрахунком періоду, який необхідний витратити на підготовку публічного лістингу [13]. Прийняття рішень щодо проходження лістингу державного підприємства на фондовій біржі під тиском певних політичних чинників може вплинути на ефективність емісії та знизити потенційні обсяги залучених інвестицій.

Лістинг на фондовій біржі передбачає отримання компанією статусу публічної. Зрозуміло, що сам факт лістингу акцій державної компанії не означатиме автоматично покращення якості корпоративного управління, проте значно сприятиме цьому. Одним з наслідків буде покращення стандартів управління. Адже професійний топ-менеджмент, який було обрано внаслідок конкурентного відбору, а не за вказівкою уряду, наприклад, за політичними мотивами, дасть змогу більш якісно управляти компанією, захищаючи інтереси всіх акціоне-

рів. Захист прав міноритаріїв у разу участі у капіталі державної корпорації у країнах з низьким рівнем захисту прав інвесторів зазвичай є одним із важливих факторів, що визначає інвестиційний клімат у країні. Безперечно, до плюсів дотримання вимог лістингу на фондовому ринку відносимо підвищення прозорості діяльності компанії, узгодження стандартів бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних норм, чому сприяє регулярне проведення зовнішнього аудиту. Практика щодо розкриття інформації позитивно відзначається на управлінні компанією, зникають можливості для корупційної складової. Механізм IPO досить дорогий, тому доцільно його використовувати лише для великих підприємств, а спочатку здійснити комплекс заходів щодо реструктуризації і фінансового оздоровлення підприємства. Проведення реструктуризації дає змогу більш ефективно використовувати виробничі ресурси підприємства, а це робить підприємство рентабельним, прибутковим, а отже, приводить до зростання його вартості, що дасть змогу залучити більше фінансових ресурсів.

Висновки. IPO виконує функцію стимулювання економічного зростання за допомогою залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку, а також сприяє структурній перебудові економіки, залучаючи довгострокові інвестиції в реальний сектор економіки. Одним з позитивних наслідків використання IPO є підвищення капіталізації фондового ринку, збільшення обороту торгів і розширення спектру ліквідних інструментів. Фондовий ринок в Україні через низький рівень ліквідності та невисокий рівень розвитку інфраструктури відносять до найменш розвиненого – граничного (frontier market). Саме тому необхідно розглядати можливості виходу державних компаній на міжнародні ринки капіталу з метою залучення інвестицій на довгостроковий період.

Головною відмінністю у реалізації цінних паперів через біржу між приватними та державними компаніями є те, що остаточне рішення щодо лістингу та розміру пакета акцій для останніх може прийматися на основі впливу некомерційних чинників. Все залежить від кінцевої мети уряду: повна приватизація компанії, чи держава прагне зберегти певний контроль та погоджується на змішане володіння. Цілком зрозуміло, що внаслідок державного регулювання державним компаніям не загрожує небезпека насильницького поглинання. На відміну від емісії приватного сектору, лістинг державних компаній може передбачати певні привілеї для вітчизняних інвесторів, співробітників компанії та громадян. У разі продажу акцій стратегічних компаній уряд завжди встановлює обмеження щодо кількості цінних паперів, виставлених на продаж, а також встановлюються жорсткі вимоги до інвесторів. Знайти баланс між комерційними та некомерційними цілями діяльності підприємства досить важко. Компанії, що пройшли лістинг та розміщають свої акції на фондовому ринку, мають узгоджувати дві протилежні за своїм змістом цілі. З одного боку, це максимізація прибутку акціонерів, зростання вартості компанії, у чому зацікавлені приватні акціонери, які зазвичай є міноритаріями. З іншого боку, це досягнення певних соціальних цілей, покладених на компанію урядом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фонд державного майна в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua.
2. Ярошевич В. Механизмы первичного публичного размещения акций / В. Ярошевич, К. Матвеев // Банковський вестник Национального банка Белоруссии. – 2014. – № 10. – С. 46–52. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nbrb.by/bv/articles/10045.pdf.
3. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 31. – Ст. 268. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
4. Геддес Р. IPO и последующие размещения акций / Р. Геддес. – К.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 352 с.
5. Broadening the Ownership of State-Owned Enterprises: A Comparison of Governance Practices // OECD Publishing. – Paris, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1787/9789264244603-en.
6. Dewenter K. Public Offerings of State-Owned and Privately-Owned Enterprises: An International Comparison / Kathryn L. Dewenter, Paul H. Malatesta // University of Washington: School of Business, 1996. – 30 p. [Електронний режим]. – Режим доступу: http://www.afajof.org/SpringboardWebApp/userfiles/afa/file/Supplements%20and%20Data%20Sets/Appendicies%20for%20Public-Offerings%20of%20State-Owned%20and%20Privately-Owned%20Enterprises%20An%20Inter.
7. Lan C. Chinese Privatization: between plan and market / Cao Lan // Law and contemporary problems. – 2000. – Vol. 63: № 4. – P. 13–62. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://law.wm.edu/faculty/documents/cao-653-6431.pdf.
8. Wang X. State-Owned Enterprises Going Public: The Case of China / Xiaozu Wang, Lixin Colin Xu, Tian Zhu. – 2003. – 32 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pdfs.semanticscholar.org/deaf/81af5c141277ad59f477c6246366c812d96f.pdf.
9. Шевченко Д. Проблемы IPO на рынке ценных бумаг материкового Китая / Д. Шевченко, Д. Хомяков // Финансы и кредит. – 2015. – № 32 (656). – С. 39–47.
10. Hung M. Political considerations in the decision of Chinese SOEs to list in Hong Kong / Mingyi Hung, T.J. Wong, Tianyu Zhang // Journal of Accounting and Economics. – 2012. – № 53. – P. 435–449.
11. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. – М.: Издательство ФЭИ, 1995.
12. Путеводитель по выходу на IPO. Руководство по размещению ценных бумаг // PricewaterhouseCoopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc. ru/en_RU/ru/capital-markets/assets/roadmap-foran-ipo-rus.pdf.

УДК 330

Косач І.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій
Чернігівського національного технологічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СИНЕРГЕТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ АПК

THEORETICAL FOUNDATIONS OF SYNERGISTIC CAPACITY OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE CONTEXT OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду питання формування потенціалу державно-приватного партнерства та управління ним. Розглянуто сутність синергетичного потенціалу ДПП. Визначено його актуальність в контексті дослідження взаємодії на основі державно-приватного партнерства. Розглянуто основні ознаки потенціалу ДПП як системи. Наведено основні підходи до оцінки ефективності управління синергетичним потенціалом ДПП.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, потенціал, синергія, агропромисловий комплекс, національна економіка.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению вопроса формирования потенциала государственно-частного партнерства и управления им. Рассмотрена суть синергетического потенциала ГЧП. Определены его актуальность в контексте исследования взаимодействия на основе государственно-частного партнерства. Рассмотрены основные признаки потенциала ГЧП как системы. Приведены основные подходы к оценке эффективности управления синергетическим потенциалом ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, потенциал, синергия, агропромышленный комплекс, национальная экономика.

ANNOTATION

The article deals with the question of management of public-private partnership potencial. The essence of the synergistic potential of PPP is determined. Its relevance in the context of the study of the interaction on the basis of public-private partnership is proved. The main symptoms of potential of PPP as a system are defined. The basic approach to evaluate of the management effectiveness of synergistic potential PPP is defined.

Keywords: public-private partnership, capacity, synergia, agroindustrial complex, national economy.

Постановка проблеми. У вітчизняних реаліях існує нагальна потреба наближення організаційного устрою національної економіки до європейських стандартів поєднання інтересів та узгодження протиріч держави та бізнесу в контексті розвитку провідних галузей. В Україні роль держави в розвитку агропромислового сектора зведена нанівець, усі значні перетворення відбуваються завдяки капіталу великих інтеграційних утворень – агрохолдингів, які, з одного боку, є провідною рушійною силою розвитку вітчизняного АПК, а з іншого, внаслідок монополізації виробництва, не дають розвиватись малому та середньому аграрному бізнесу. В контексті даної ситуації актуальним є розв'язання проблеми активізації діяльності малих та середніх агропромислових виробників, а можливим це є лише із активною державною підтримкою та наголосом на партнерських відносинах між державою та бізнесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існують різноманітні теоретичні дослідження окремих проблем, які стосуються різних сфер застосування державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні [1; 2]. Заслуговують на увагу дослідження Тищенко В. [3, с. 277] стосовно потенціалу публічно-приватного партнерства, формування системи показників його оцінки, та В. Остапенко [4, с. 32] в сфері фінансового потенціалу державно-приватного партнерства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На даний час значна кількість наукових досліджень присвячена дослідженню потенціалу країни, регіону, підприємства та потенціалу окремих видів ресурсів. Недостатня опрацьованість теоретичних і практичних аспектів потенціалу ДПП ускладнює впровадження проектів ДПП в конкретну галузь економіки і зокрема управління процесами мотивації та організації партнерської взаємодії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка основних теоретичних засад управління синергетичним потенціалом державно-приватного партнерства з метою розвитку агропромислового сектору економіки.

Виклад основного матеріалу. За останні десятиліття роль держави в економічному розвитку провідних країн світу змінюється від керівної контролюючої до активної партнерської поряд із приватним підприємництвом. Підвищений інтерес до державно-приватного партнерства як до можливого каталізатора інституційних перетворень робить актуальною проблему оцінки можливостей конкретної галузі, а в нашому дослідженні – агропромислового комплексу – у застосуванні механізму ДПП як платформи розвитку та прискорення трансформаційних процесів, забезпечення інтересів національної економіки, продовольчої безпеки країни, вирішення соціальних проблем.

Дослідження цього питання вимагає розгляду потенціалу ДПП як економічної категорії. Тлумачний словник української мови трактує «потенціал» як «приховані здібності, сили для

якої-небудь діяльності, що можуть бути використані за певних умов» [5]. По відношенню до національної економіки категорія «потенціал» – це «сукупність економічних можливостей держави (групи держав), що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб» [6].

Підвищений інтерес суспільства до ДПП як нової форми відносин між суб'єктами ринку робить актуальною проблему оцінки можливостей підприємств агропромислового комплексу та держави в прискоренні процесів впровадження ДПП в господарську діяльність агропромислових підприємств. В цьому контексті комплексне дослідження потенціалу ДПП стає особливо актуальним, оскільки його результати дали б можливість точніше визначити вектор розвитку підприємств АПК з метою формування інтеграційних об'єднань, основними суб'єктами яких могли б стати підприємства малого та середнього бізнесу. Особливо актуальною стає дана проблематика, якщо враховувати той факт, що і державний сектор, і підприємницькі структури, що взаємодіють на основі інтеграції, повинні забезпечувати створення споживчої цінності (ринкової цінності) на основі реалізації принципів ресурсозбереження та економічної ефективності. При цьому орієнтація на цілі кожного з партнерів виступає не тільки фундаментом їхнього майбутнього організаційного розвитку, а й центральною ланкою управління партнерською взаємодією. Питання організації взаємодії органів влади і бізнесу і як наслідок, управління потенціалом подібної взаємодії в умовах сьогодення мають особливу важливість.

Однією з головних умов, що сприяють ефективному соціально-економічному розвитку агропромислового комплексу, є оптимальне поєднання ресурсів приватного сектора та держави. Здатність мобілізувати достатній обсяг сировинних, фінансових, інформаційних, трудових ресурсів та ефективно його використати в певному галузевому напрямку визначає потенціал ДПП. Його можна визначити як інтегровану характеристику рівня економічної потужності партнерської взаємодії, наявності ресурсів і відповідної можливості розширеного відтворення, забезпечення господарювання і соціально-економічного розвитку АПК. Особливе значення для створення такого потенціалу має спільна діяльність за рішенням задач соціально-економічного розвитку АПК.

Треба мати на увазі, що потенціал ДПП як системне утворення перевищує просту арифметичну суму його складових. Це з'являється внаслідок виникнення синергетичного ефекту від взаємодії господарюючих суб'єктів і, згідно авторської позиції, потенціал ДПП можна вважати синергетичним потенціалом. Відповідно в дослідженні питання потенціалу ДПП будемо виходити з припущення про те, що синергетичний потенціал ДПП як потенціал взаємодії залежить від величини потенціалів суб'єктів, що є сторонами партнерства, та зовнішніх умов (попиту споживачів, конкурентної боротьби, державної підтримки).

З точки зору системного підходу синергетичний потенціал доцільно розглядати як систему, що характеризується наступними властивостями (рис. 1).

Рис. 1. Властивості синергетичного потенціалу ДПП як системи

Джерело: авторська розробка

Дослідження синергетичного потенціалу ДПП як системи дозволяє зробити наступні висновки:

• синергетичний потенціал ДПП – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тою чи іншою мірою заміщати один одного, тобто вони альтернативні;

• синергетичний потенціал ДПП неможливо сформувати на базі механічного додавання складових елементів, оскільки це – динамічна структура;

• при формуванні потенціалу ДПП діє закон синергії його елементів;

• синергетичний потенціал ДПП у вищих формах свого прояву може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;

• елементи синергетичного потенціалу ДПП повинні функціонувати одночасно і в сукупності, оскільки закономірності розвитку можливостей партнерської взаємодії не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їх поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

• складові елементи синергетичного потенціалу ДПП повинні бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються за проектами ДПП.

Об'єднання потенціалів в єдиний процес приводить до синергетичного ефекту. При цьому елементи потенціалу ДПП повинні функціонувати одночасно і в сукупності, оскільки закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їх поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами.

Процес формування системи організаційного управління синергетичним потенціалом ДПП пов'язаний з необхідністю його цілісного розгляду, а також конкретизацією етапів його формування і розвитку. Застосування системного аналізу структури, цілей і функцій системи управління синергетичним потенціалом ДПП передбачає розгляд в процесі формування і розвитку з точки зору виконання основної функції потенціалу, а саме функції ефективної діяльності інтеграційного об'єднання, що формується на його основі.

На рис. 2 зображена структурно-логічна схема оцінки ефективності управління синергетичним потенціалом ДПП.

Рис. 2. Структурно-логічна схема оцінки ефективності управління синергетичним потенціалом ДПП

Джерело: авторська розробка

Оскільки діяльність вітчизняних суб'єктів АПК відбувається в умовах посилення глобалізаційних процесів, загострення конкуренції на міжнародних ринках агропромислової сировини та супутніх послуг у сфері агропромислового виробництва, управління синергетичним потенціалом ДПП в Україні повинно базуватись на визначенні цілей управління синергетичним потенціалом ДПП, факторів впливу на його формування та розвиток із врахуванням набору стратегічних ресурсів та їхніх альтернативних комбінацій (рис. 2). В умовах обмежених державних, у першу чергу бюджетних, ресурсів це дозволить зосередити увагу на вирішенні найбільш проблемних питань з урахуванням факторів, цілей та задач регулюючого впливу держави на синергетичний потенціал ДПП.

Першим кроком на цьому шляху має стати визначення цілей управління синергетичним потенціалом ДПП, тобто з'ясування, що повинна і на що спроможна держава по відношенню до агропромислової сфери, що розвивається у складній системі ринкових відносин за законами самоорганізації в їх специфічному прояві.

Тут доцільно уточнити, що управління синергетичним потенціалом ДПП в контексті його використання повинно забезпечити такий рівень продовольчого забезпечення, що є достатнім для підтримання продовольчої безпеки країни. Відповідно до вищезазначеного можна виділити наступні завдання управління синергетичним потенціалом ДПП:

1) збір, підготовка та обробка зовнішньої і внутрішньої інформації;

2) прогнозування зміни зовнішніх впливів; вироблення альтернатив; експертний аналіз; комплексний аналіз на основі аналітичних та експертних методів прийняття рішень.

Послідовне і постійне вирішення зазначених завдань є основою ефективного управління економічним потенціалом ДПП.

З точки зору досягнення цілей розвитку визначається раціонально-необхідний, а виходячи з бюджетних можливостей раціонально-можливий рівень управління з вибором пріоритетних заходів впливу. Тому основними завданнями другого етапу є ідентифікація факторів регуляторного впливу на синергетичний потенціал ДПП відповідно до рівня їх пріоритетності.

На кожну складову синергетичного потенціалу ДПП впливає система чинників відповідно до основної цільової функції. Реалізація цільових функцій повинна здійснюватись за допомогою дії через наступні основні групи чинників: структурних, організаційно-економічних і управлінських.

Структурні чинники передбачають вплив на ефективність використання синергійного потенціалу через: раціональне використання трудових ресурсів, підбір і розстановку кадрів; спеціалізацію і кооперацію виробництва, формування раціональної структури; оптимізацію структури матеріально-технічних ресурсів; оптимізацію структури фінансових ресурсів і оборотних коштів.

Організаційно-економічні чинники впливають через: організацію праці і матеріальне стимулювання; прогресивні системи організації виробництва в галузі; організаційно-економічні відносини; економічне регулювання використання фінансових ресурсів і обігових засобів; економічне стимулювання освоєння досягнень науки і техніки.

Управлінські чинники впливають шляхом використання наступних механізмів: вдосконалення системи управління персоналом в процесі реалізації проектів ДПП; управління технологічними процесами; визначення пріоритетів капітальних вкладень; управління використанням ресурсів; управління науково-технічним прогресом.

Визначення необхідного набору ресурсів орієнтується на ефективне використання ресурсів в поточному та перспективному господарському обігу та забезпечення на цій основі зростання доходної частини бюджету, передумов економічного зростання та динамічного залучення інвестицій.

На наступному етапі відбувається оцінка синергетичного потенціалу ДПП на основі обраної системи показників, яку рекомендовано проводити за допомогою інтегрального показника, що складається з наступних індексів:

– індекс розвитку виробничого потенціалу ДПП;

– індекс розвитку трудового потенціалу ДПП;

– індекс розвитку інвестиційного потенціалу ДПП;

– індекс розвитку інноваційного потенціалу ДПП;

– індекс розвитку ринкового потенціалу ДПП.

Висновки. Ефективність управління синергетичним потенціалом ДПП в кінцевому підсумку проявляється у формуванні умов, що дозволяють залучити ресурсну складову до реалізації проектів ДПП в АПК та бути основою формування інтеграційних підприємницьких структур на засадах державно-приватного партнерства. Таким чином, можна зробити висновок, що основною метою управління потенціалом ДПП є розробка та здійснення таких управлінських впливів, які призведуть партнерську взаємодію до стану, що відповідає досягненню цілей.

Дослідження синергетичного потенціалу ДПП як економічної категорії і основи оцінки доцільності впровадження відносин ДПП в агропромисловому виробництві дадуть змогу визначити вектор розвитку АПК на засадах партнерства бізнесу та держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Запатрина И.В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках / И.В. Запатрина. – К.: Центродрук. – 2011. – 152 с.
2. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: за і проти/ П.І. Шелепницький // Економічні науки: Серія «економіка та менеджмент».-2010. – № 26, частина 3. – С. 3-14.
3. Тищенко В.Ф. Формування базової системи показників для оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства / В.Ф. Тищенко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Звєряков; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2014. – Вип. 1 (52). – С. 277-283
4. Остапенко В.М.Формування взаємозв'язків між фінансовим потенціалом публічно-приватного партнерства і фінансовою політикою в Україні / В.М Остапенко//Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 3. – Вип. (54). – С. 32-37.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун»,2005. – 1728 с.
6. Економічний словник / За ред. П.І. Багрія, С.І. Дорогунцова. – К.: Гол. ред. УРЕ АН УРСР,1973. – 624 с.

УДК 330.322:338.242

Коць О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Бондаренко Л.П.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Хоркава Н.Б.
студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЧЕРЕЗ ЗДІЙСНЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

DIRECTIONS OF INCREASING INVESTMENT ATTRACTIVENESS BY CAPITAL INVESTMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито напрями підвищення інвестиційної привабливості через здійснення капітальних інвестицій за даними економіки України. Удосконалено семантику категорії «капітальні інвестиції» шляхом формування авторського визначення. На основі аналізу динаміки обсягу капітальних інвестицій в економіку України за останні 10 років доведено їхній циклічний характер. На основі регіонального аналізування доведено дивергентність обсягу капітальних інвестицій та рівня інвестиційної привабливості регіонів України. Розроблено та запропоновано напрями підвищення інвестиційної привабливості України через здійснення капітальних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, капітальні інвестиції, інвестиційна привабливість, регіон, Україна.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты направления повышения инвестиционной привлекательности через осуществление капитальных инвестиций по данным экономики Украины. Усовершенствована семантика категории «капитальные инвестиции» путем формирования авторского определения. На основе анализа динамики капитальных инвестиций в экономику Украины за последние 10 лет доказан их циклический характер. На основе регионального анализа доказана дивергентность капитальных инвестиций и уровня инвестиционной привлекательности регионов Украины. Разработаны и предложены направления повышения инвестиционной привлекательности Украины на основе осуществления капитальных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, капитальные инвестиции, инвестиционная привлекательность, регион, Украина.

ANNOTATION

The study reveals directions of increasing investment attractiveness by capital investment, according to Ukraine's economy data. Semantics of category «capital investments» was improved by forming the author definition. Based on the analysis of the dynamics of capital investment in Ukraine for the past 10 years proved their cyclical. Based on regional analysis it was proved divergency capital investment and investment attractiveness of Ukraine's regions. Developed and proposed directions of increasing the investment attractiveness of Ukraine by capital investment.

Keywords: investment, capital investment, investment attractiveness, region, Ukraine.

Постановка проблеми. Розвиток економіки безпосередньо пов'язаний із потребою постійної модернізації основних засобів для забезпечення розширеного відтворення. Одними з джерел фінансування цього процесу є капітальні інвестиції, які все частіше стають об'єктом досліджень багатьох науковців. Здійснення капітальних інвестицій створює сприятливі умови для технічного переоснащення та модернізації виробництва, тобто сприяє розвитку економіки. Недостатність капітальних інвестицій призводить до випуску продукції, яка є менш конкурентоспроможною, нижчої якості, що зумовлює втрату ринкових позицій суб'єктами господарювання. В Україні чітко простежується проблема використання застарілих основних засобів та технологій виробництва, що призводить до низької конкурентоздатності продукції українських підприємства порівняно із закордонними аналогами. Саме тому аналізування інвестиційної привабливості України та її регіонів із погляду залучення та стимулювання здійснення капітальних інвестицій зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Капітальні інвестиції є об'єктом дослідження багатьох науковців. Так, значення капітальних інвестицій досліджують О.І. Ємець [1, с. 181–188], О.О. Лемішко [2, с. 55–61], В.А. Дерій, Т.Г. Камінська [3, с. 258–266], Ю. Бульба [4, с. 64–69]. Т.В. Понедільчук [5, с. 276–281] та А.В. Снеткова [6, с. 127–130] аналізують динаміку капітальних інвестицій в економіку України для визначення інвестиційного клімату в країні.

Сучасний стан та тенденції здійснення капітальних інвестицій у нерухомість досліджує О.В. Ковтун [7, с. 11–14]. О. Лубенченко та Н. Петришина досліджують проблеми залучення капітальних інвестицій за різних умов середовища господарювання [8, с. 279–287], а С.М. Тимків [9, с. 65–69], І.М. Буднікевич, Є.І. Венгер [10, с. 109–117], Ю.З. Драчук, Л.О. Сав'юк, Н.В. Трушкіна [11, с. 216–224] – вплив капітальних інвестицій на економічний розвиток регіонів України. Питанням стимулювання капітальних інвестицій присвячено

дослідження С.О. Шут [12, с. 35–38], Т.В. Радевич [13, с. 317–322], К.В. Кваші [14, с. 30–37]. Окремі дослідження присвячені аналізуванню обсягів капітальних інвестицій у підприємства різних видів економічної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо розкритими є проблеми оцінювання впливу здійснення капітальних інвестицій на розвиток інвестиційної привабливості як України загалом, так і вітчизняних суб'єктів господарювання зокрема, тобто розгляду капітальних інвестицій як чинника формування інвестиційної привабливості.

Мета статті полягає в аналізі динаміки обсягів капітальних інвестицій в українську економіку загалом та в розрізі окремих регіонів країни, ідентифікації способів стимулювання капітальних інвестицій задля підвищення інвестиційної привабливості України загалом та вітчизняних суб'єктів господарювання зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна як держава з ринковою економікою має потребу в капітальних інвестиціях для забезпечення прогресивного економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних суб'єктів господарювання на внутрішньому та міжнародному ринках.

Сутність категорії «капітальні інвестиції» розкрито в нормативно-правових актах України та науковій літературі (табл. 1).

Уважаємо, що наявні визначення категорії «капітальні інвестиції» є близькими за значенням, значною мірою дублюють визначення, представлені в нормативно-правових актах зако-

Таблиця 1

Основні визначення сутності категорії «капітальні інвестиції»

№ з/п	Автор (джерело)	Сутність категорії «капітальні інвестиції»
1	Податковий кодекс України [15]	Капітальні інвестиції – це господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації
2	Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій» [16]	Капітальні інвестиції – це інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів, термін служби яких перевищує один рік
3	С.М. Тимків [9]	Капітальні інвестиції – це видатки на створення, розширення, реконструкцію, модернізацію (технічне переоснащення) основних виробничих фондів чи основного капіталу
4	Н. Чирик [17]	Капітальні інвестиції – витрати на будівельно-монтажні роботи, реконструкцію, розширення, технічне переозброєння діючих виробничих потужностей та придбання необоротних активів
5	Т.В. Майорова, В.В. Крук, Я.В. Шевчук [18]	Капітальні інвестиції – це вкладення інвестиційних ресурсів у створення, придбання або модернізацію матеріальних та нематеріальних активів суб'єктів господарювання
6	Авторське визначення	Капітальні інвестиції – це інвестиції у придбання, оновлення, модернізацію, реконструкцію та/або виготовлення основних засобів та нематеріальних активів

Джерело: узагальнено та уточнено авторами на основі [9; 15–18]

Таблиця 2

Динаміка обсягів капітальних інвестицій в економіку України за 2007–2016 рр.

Показники	Значення показників за роками									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальний обсяг капітальних інвестицій										
Загальний обсяг капітальних інвестицій, млн. грн.	222678,9	272074,1	192878,0	189060,6	230001,2	263727,7	247891,6	204061,7	251154,3	326163,7
Ланцюговий темп приросту, %	-	22,18	-29,11	-1,98	21,65	14,66	-6,00	-17,68	23,08	29,87
Базовий темп приросту, %	-	22,18	-13,38	-15,10	3,29	18,43	11,32	-8,36	12,79	46,47
Капітальні інвестиції на одну особу										
Капітальні інвестиції на 1 особу, грн.	4801,9	5896,2	4196,4	4129,9	5040,2	5789,5	5457,0	4753,5	5873,5	7652,8
Ланцюговий темп приросту, %	-	22,79	-28,83	-1,58	22,04	14,87	-5,74	-12,89	23,56	30,29
Базовий темп приросту, %	-	22,79	-12,61	-14,00	4,96	20,57	13,64	-1,01	22,32	59,37

Джерело: систематизовано та розраховано авторами за даними [19]

нодавства України, тому в подальших дослідженнях рекомендуємо використовувати таке визначення: капітальні інвестиції – це інвестиції у придбання, оновлення, модернізацію, реконструкцію та/або виготовлення основних засобів та нематеріальних активів. Таке трактування досліджуваної економічної категорії не суперечить законодавству й узагальнює теоретичні підходи вчених-економістів до його розуміння.

Дослідимо динаміку обсягів капітальних інвестицій в економіку України. По-перше, проаналізуємо загальний обсяг капітальних інвестицій та в розрахунку на одну особу впродовж 2007–2016 рр. (табл. 2).

Проаналізувавши динаміку капітальних інвестицій в Україні впродовж десяти років, можна зробити висновки, що їхнє надходження відбувається циклічно (рис. 1).

Так, у 2008 р. спостерігалося загальне зростання капітальних інвестицій на 22,18%, однак у 2009–2010 рр. їхній обсяг зменшився на 29,11% та на 2% у кожному з років. Причиною такого спаду можна вважати вплив світової економічної та фінансової кризи, яка зумовила зменшення інвестиційних можливостей юридичних та фізичних осіб. Упродовж 2011–2012 рр. мало місце зростання капітальних інвестицій в економіку України на 21,65% і 14,66% відповідно. Варто зауважити, що, незважаючи несуттєве зростання капітальних інвестицій у 2012 р., перевищити найвищий їхній рівень у 2008 р. не вдалося. У 2013–2014 рр. знову спостерігаємо зниження обсягу капітальних інвестицій більш як на 23%, що спровоковано ускладненням політичної ситуації в Україні та початком військового конфлікту, внаслідок чого інвестиційна привабливість країни значно знизилася, адже має місце зниження безпечності вкладання коштів у національну економіку та ускладнення умов господарювання економічних суб'єктів. Щодо наступних років, то в 2015 р. обсяг капітальних інвестицій відновлює позитивну динамку до зростання (відбувається їхнє збільшення на 23,08% порівняно з 2014 р.), що дає надію на відновлення інвестиційної привабливості України. Така ж тенденція зберігається і за підсумками 2016 р. (збільшення показника на 29,87% порівняно з 2015 р.), коли вдається досягти найвищого значення обсягу капітальних інвестицій в економіку України за останні 10 років (2007–2016 рр.).

Рис. 1. Капітальні інвестиції в економіку Україні за 2007–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [19]

Рис. 2. Динаміка та структура капітальних інвестицій в економіку України за регіонами за 2007–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [19]

Аналізуючи базові темпи приросту загального обсягу капітальних інвестицій, бачимо, що в 2008 р. значення темпу приросту було додатнім, однак упродовж 2009–2010 рр. мало місце скорочення обсягу капітальних інвестицій на 15% порівняно з 2007 р. У 2011–2013 рр. знову значення базових темпів приросту були додатними (у 2012 р. – 18,43%, у 2013 р. – 11,32%). Проте вже у 2014 р. спостерігається від'ємний базовий приріст обсягу капітальних інвестицій в економіку України на рівні -8,36%. За період 2015–2016 рр. базовий темп приросту становив 46,47%, тобто за 10 років мало місце зростання обсягу капітальних інвестицій у 1,5 рази.

Результати аналізування динаміки капітальних інвестицій на одну особу показали її схожість із динамікою загального обсягу капітальних інвестицій. Винятком є період 2014–2016 рр., коли темпи приросту дещо відрізняються, адже мало місце суттєве скорочення статистичної кількості населення України внаслідок анексії АР Крим та окупації територій Східної України (інформації про демографічну ситуацію у цих регіонах або не подають до Державної служби статистики взагалі або ж подають виключно з тих територій, що залишаються підконтрольними українській владі).

Більшість досліджень динаміки обсягу капітальних інвестицій стосується аналізування або по Україні зага-

лом, або у розрізі регіонів. Зважаючи на те, що в Україні виокремлюють 27 регіонів, то представлення результатів у регіональному розрізі не завжди є презентабельним та наочним із погляду статистичного аналізування. Вважаємо за доцільне здійснити групування регіонів України на Західний (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька та Чернівецька області), Східний (Донецька, Луганська і Харківська області), Північний (Житомирська, Київська, Сумська та Чернігівська області), Південний (Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська області, а до 2013 р. включно – АР Крим та м. Севастополь), Центральний (Вінницька, Дніпропетровська, Кіровоградська, Полтавська і Черкаська області) та Столичний (м. Київ). Результати аналізування обсягу та структури капітальних інвестицій за виокремленими регіонами України наведено на рис. 2.

Із рис. 2 можемо зробити висновок, що інвестиційна привабливість Західного, Північного та Південного регіонів України є відносно стабільною і впливу економічних криз практично не піддається. Проте для Південного регіону починаючи з 2014 р. зменшується загальна величина капітальних інвестицій, що зумовлено відсутністю статистичних даних про їхній обсяг в АР Крим та м. Севастополь.

Щодо Центрального регіону, то тут спостерігається позитивний приріст капітальних інвестицій у 2007–2008 рр., різке їхнє скорочення після фінансової кризи у 2009 р., зростання – у період 2010–2016 рр. за незначного зменшення у 2014 р. (лише на 3,07%). Тобто тенденції зміни обсягу капітальних інвестицій у Центральному регіоні є аналогічними до тенденцій по Україні загалом. Лідером за обсягом капітальних інвестицій у цьому регіоні є Дніпропетровська область, частка якої становить близько 50% від показника по Центральному регіону.

Капітальні інвестиції у Східному регіоні змінювалися аналогічно до загальноукраїнських тенденцій, проте починаючи з 2013 р. спостерігається перший вплив несприятливої політичної ситуації, що призвело до скорочення капітальних інвестицій на 9,6% у 2013 р., на 63,08% у 2014–2015 рр. порівняно зі значеннями 2012 р. Нині частка капітальних інвестицій в економіку Східного регіону становить 7,56% від показника по Україні загалом. Тобто можемо стверджувати про втрату інвестиційної привабливості Східним регіоном, відновлення якої в умовах військового конфлікту є проблематичним і недосяжним.

Вплив світової економічної кризи найбільш сильно змінював інвестиційну привабливість Столичного регіону. Так, у 2009 р. спостерігалося від'ємне значення ланцюгової зміни загального обсягу капітальних інвестицій на рівні -96,12%. Якщо порівнювати загалом по Україні, то саме Столичний регіон отримує третину всіх капітальних інвестицій. Така ситуація свідчить про дивергентність оновлення матеріальної бази економічних суб'єктів, що є негативним явищем для економіки загалом, адже не дає змоги рівномірного розвитку її регіональних складників.

Зазначимо, що зростання абсолютного обсягу капітальних інвестицій не завжди об'єктивно відображає стан та інвестиційну привабливість економіки, тому доцільно проаналізувати динаміку відносних показників, які б характеризували зміну інвестиційної привабливості економіки України та національних суб'єктів господарювання. Зокрема, таким показником може бути частка капітальних інвестицій у фінансуванні економіки, а також індекс інвестиційної привабливості економіки.

Як бачимо, незважаючи на позитивні тенденції у змінах обсягу капітальних інвестицій в економіку України у посткризові періоди, частка капітальних інвестицій у фінансуванні економіки за 2007–2016 рр. зменшилася з 31,0% до 13,3%. Така ситуація свідчить про недостатність фінансування придбання та оновлення основних засобів та нематеріальних активів національними суб'єктами господарювання, що негативно впливає на інвестиційну привабливість економіки України загалом та її конкурентоспроможність на світовому ринку. Підтвердженням цього є також і динаміка індексу інвестиційної привабливості України, значення якого не мають стабільної динаміки і значно коливаються в періоди економічних та фінансових криз.

Основними напрямами підвищення інвестиційної привабливості України через здійснення капітальних інвестицій є:

1) створення сприятливого інвестиційного клімату, що забезпечить фінансування капітальних інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів, коштів вітчизняних інвестиційних компаній, коштів державного та місцевих бюджетів;

Таблиця 3

Відносні показники оцінювання інвестиційної привабливості економіки України за 2007–2016 рр.

Показники	Значення за роками									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Частка капітальних інвестицій у фінансуванні економіки, %	31,0	28,8	21,2	17,5	17,7	18,1	16,3	12,9	15,8	13,3
Індекс інвестиційної привабливості економіки	2,71	2,22	2,57	3,28	2,19	2,12	1,81	2,5	2,57	2,85

Джерело: сформовано та розраховано авторами за даними [19; 20]

2) удосконалення регіональної політики економічного розвитку в напрямі стимулювання капітальних інвестицій у території пріоритетного розвитку та депресивні регіони;

3) удосконалення державної податкової політики задля зменшення податкового тиску на суб'єкти господарювання, що спрямовують власні фінансові ресурси на фінансування капітальних інвестицій;

4) удосконалення інструментів фінансування капітальних інвестицій у розрізі окремих (пріоритетних) видів економічної діяльності;

5) сприяння розвитку парабанківської системи для стимулювання фінансування капітальних інвестицій.

Висновки. Отже, на основі результатів дослідження доведено, що українська економіка та її інвестиційна привабливість значно реагують на вплив чинників зовнішнього середовища, а саме на вплив фінансових та економічних криз та зміну політичної ситуації в країні. Впродовж 2007–2008 рр., коли становлення ринкової економіки відбувалося досить прогресивно, обсяг капітальних інвестицій у регіонах України зростав та забезпечував технічне переоснащення виробництва. Однак світова фінансово-економічна криза зумовила зменшення надходжень в українську економіку, а її вплив прослідковувався впродовж наступних років, гальмуючи тим самим модернізацію виробництва у посткризовий період. Незважаючи на підвищення інвестиційної привабливості регіонів України в 2011–2012 рр., починаючи з 2013 р. ситуація знову погіршується, і капітальні інвестиції суттєво скорочуються. Особливо це стосується Східного та Південного регіонів України, які стали епіцентрами політичної нестабільності та військового конфлікту.

Зростання обсягу капітальних інвестицій в економіку України в 2015–2016 рр. є свідченням поступового відновлення її інвестиційної привабливості, що сприятиме підвищенню економічного потенціалу та розвитку суб'єктів господарювання за всіма видати економічної діяльності. Відновлення докризового рівня капітальних інвестицій удалося досягти у Західному, Центральному, Північному та Столичному регіонах України, а Східний та Південний регіони все ще намагаються повернути свою інвестиційну привабливість. Україні необхідно докладати максимальних зусиль задля підвищення власної інвестиційної привабливості, адже від цього залежить її конкурентоспроможність на світовому ринку. Реалізація запропонованих напрямів підвищення інвестиційної привабливості України через здійснення капітальних інвестицій сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції національних суб'єктів господарювання завдяки оновленню основних засобів та нематеріальних активів, а також збільшенню виробничих потужностей і, як наслідок, зростанню економіки у цілому.

У подальших дослідженнях доцільно зосередити увагу на пошуку чинників позитивного впливу на інвестиційну привабливість, а також на розробленні методики оцінювання та механізму управління інвестиційною привабливістю України та її суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ємець О.І. Значення капітальних інвестицій підприємств в умовах глобалізації економіки / О.І. Ємець // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2014. – Вип. 10(1). – С. 181–188.
2. Лемішко О.О. Капітальні інвестиції в Україні: стан та проблеми їх фінансування / О.О. Лемішко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 4. – С. 55–61.
3. Дерій В.А. Облік і аналіз капітальних інвестицій для забезпечення розвитку процесу виробництва / В.А. Дерій, Т.Г. Камінська // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 258–266.
4. Бульба Ю. Теоретичні основи інвестування та капітальні інвестиції в Україні / Ю. Бульба // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Географічні науки». – 2015. – Вип. 2. – С. 64–69.
5. Понедільчук Т.В. Аналіз динаміки капітальних інвестицій в економіці України / Т.В. Понедільчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – С. 276–281.
6. Снеткова А.В. Аналіз обсягів та структури капітальних інвестицій в економіку України / А.В. Снеткова // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 9(1). – С. 127–130.
7. Ковтун О.В. Капітальні інвестиції в нерухомість в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку / О.В. Ковтун // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. – Вип. 4. – С. 11–14.
8. Лубенченко О. Проблеми залучення капітальних інвестицій в сучасних умовах / О. Лубенченко, Н. Петришина // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 32. – С. 279–287.
9. Тимків С.М. Капітальні інвестиції та їх вплив на економічний розвиток регіонів України / С.М. Тимків // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 4. – С. 65–69.
10. Буднікевич І.М. Аналіз окремих напрямків інвестицій як чинників капіталізації регіону / І.М. Буднікевич, Є.І. Венгер // Економічний форум. – 2016. – № 2. – С. 109–117.
11. Драчук Ю.З. Оцінка обсягу капітальних інвестицій для інноваційного розвитку: регіональний аспект / Ю.З. Драчук, Л.О. Сав'юк, Н.В. Трушкіна // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 1. – С. 216–224.
12. Шут С.О. Державне стимулювання зовнішніх капітальних інвестицій / С.О. Шут // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 1. – С. 35–38.
13. Радевич Т.В. Капітальні інвестиції в Україні: сучасні тенденції та перспективи розвитку / Т.В. Радевич // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2. – С. 317–322.
14. Кваша К.В. Тенденції країн ОЕСР щодо капітальних інвестицій і структури їхнього фінансування за інституціональними учасниками / К.В. Кваша // Науково-технічна інформація. – 2015. – № 1. – С. 30–37.

15. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
16. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій» № 494 від 25.12.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN52777.html.
17. Чирик Н. Суть та значення поняття «Капітальні інвестиції» в умовах глобалізації економіки України / Н. Чирик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.econa.at.ua/Vypusk_3/chyryk.pdf.
18. Майорова Т.В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах / Т.В. Майорова, В.В. Крук, Я.В. Шевчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 12–16.
19. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
20. Офіційний сайт European Business Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/uk/information-support/eba-news/important/item/31670-2015-4-15-1053.

УДК 338.48

Кравцов С.С.
кандидат наук із державного управління
Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК РИНКУ БЮДЖЕТНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

THE DEVELOPMENT OF THE BUDGET ACCOMMODATION MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтована необхідність якісної та кількісної зміни процесу розвитку вітчизняного ринку бюджетних засобів розміщення. Визначено сучасний стан формування цього ринку в Україні у контексті світових тенденцій. За результатом соціологічного опитування встановлено рівень використання вітчизняними туристами хостелів та мереж гостинності. Висвітлено очікування потенційних туристів щодо якісного перетворення засобів розміщення, орієнтованих на бюджетного клієнта. Запропоновано шляхи прискорення розвитку ринку бюджетних засобів розміщення в Україні.

Ключові слова: бюджетні засоби розміщення, хостел, мережа гостинності, туризм, туристичний потік.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость качественного и количественного изменения процесса развития отечественного рынка бюджетных средств размещения. Определено современное состояние формирования этого рынка в Украине в контексте мировых тенденций. По результатам социологического опроса установлен уровень использования отечественными туристами хостелов и сетей гостеприимства. Освещены ожидания потенциальных туристов относительно качественного преобразования средств размещения, ориентированных на бюджетного клиента. Предложены пути ускорения развития рынка бюджетных средств размещения в Украине.

Ключевые слова: бюджетные средства размещения, хостел, сеть гостеприимства, туризм, туристический поток.

ANNOTATION

The article substantiates the need for qualitative and quantitative changes in the process of budget accommodation market development in Ukraine. The current state of the formation of this market in Ukraine in the context of global trends is defined. According to the results of the poll, the level of using hostels and hospitality networks by domestic tourists is set. We have shown the potential visitors' expectations about the qualitative transformation of accommodation facilities oriented for a budget traveler. The ways of accelerating budget accommodation market development in Ukraine.

Keywords: budget accommodation facilities, hostel, hospitality network, tourism, tourist flow.

Постановка проблеми. В умовах зменшення купівельної спроможності населення внаслідок девальвації національної валюти та значного рівня інфляції у 2015–2016 рр. в Україні спостерігалося щорічне зростання внутрішнього туристичного потоку на 30–50% (залежно від напряму) порівняно з 2014 р. [1]. Водночас гнучка цінова політика закордонних готельєрів та підвищення цін українських засобів розміщення за збереження низького рівня обслуговування можуть привести до поступового повернення вітчизняного туриста на іноземні туристичні дестинації. Вихід на український ринок в 2017 р. найбільшої в Європі ірландської бюджетної авіакомпанії Ryanair разом із ймовірною лібералізацією візового режиму з країнами Шенгенської угоди також сприятиме зниженню рівня привабливості місцевих туристичних дестинацій для українців. Збільшення кількості рейсів лоукостерів з України в міста Євросоюзу, безвізовий режим в'їзду в Україну для громадян європейських країн, а також вигідний курс валют роблять вітчизняні туристичні центри привабливими для закордонних туристів-аллоцентриків, які надають перевагу новим країнам відвідування, але і не витрачають при цьому значних фінансових коштів. Водночас доступність туристичних ресурсів України як для вітчизняного, так і для іноземного туриста обмежується вузької мережею бюджетних засобів розміщення. Така ситуація може нівелювати потенціал розвитку туристичної сфери України, що доводить актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед закордонних науковців, які досліджували бюджетні засоби розміщення, варто виділити Артура Фоммера, який одним із перших визначив їх вплив на формування туристичного потоку [2]. Бюджетні засоби розміщення України в контексті проблематики розвитку готельного бізнесу розглядаються у роботах О. Борисової, Т. Бурак, С. Галасюк, І. Давиденко, С. Мельниченко, О. Орленко та інших. О. Борисова досліджувала тенденції розвитку готельної сфери в Україні [3]. С. Мельниченко, Т. Буряк зосереджували увагу на ролі готельних мереж у розширенні та якісному вдосконаленні вітчизняного ринку розміщення [4]. С. Галасюк зупинилась на посиленні процесу розвиток малих форм підприємництва у готельному бізнесі [5]. О. Орленко та І. Давиденко детальніше розглядали проблеми та перспективи розвитку хостелів в Україні як найбільш помітних представників ринку бюджетних засобів розміщення [6; 7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основна увага вчених під час аналізу готельного бізнесу України зосереджена на класичних готелях. Водночас розвиток інформаційних технологій створює можливості для появи та популяризації нових об'єктів готельного господарства, призначених насамперед для активного туриста, якому не потрібні додаткові послуги, який цінує автентичність та фінансову доступність. У зв'язку з цим виникає необхідність у пошуку подібних засобів розмі-

щення, оцінці світових тенденцій їхього розвитку та сучасного стану формування в Україні.

Мета статті полягає у визначенні сучасного стану та шляхів прискорення розвитку ринку бюджетних засобів розміщення в Україні.

У зв'язку з цим об'єктом дослідження є процес розвитку вітчизняної мережі закладів готельного господарства, орієнтованих на бюджетного туриста, а предметом – інструменти впливу держави, бізнесу та громадськості на кількісну та якісну зміну ринку бюджетних засобів розміщення туристів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати аналізу світового туристичного ринку дають змогу говорити про перетворення бюджетних засобів розміщення на один із трендів його розвитку. Їх щорічне збільшення приводить до підвищення рівня доступності туристичних центрів, що є особливо актуальним для найбільш мобільної і водночас найменш заможної категорії туристів – молоді. Саме ця аудиторія є стрижневим сегментом для хостелів, які сьогодні поширені у переважній більшості країн світу. З метою консолідації зусиль, спрямованих на пошук клієнтів, обробку замовлень, контроль якості послуг хостели утворюють спільні сервіси, громадські об'єднання, інтеграційні підприємницькі структури. В Україні існує Всеукраїнська молодіжна хостел-асоціація (ВМХА), яка була створена у 2003 р. Варто зазначити, що хостели, які входять у цю асоціацію, мають додаткові переваги порівняно з іншими бюджетними засобами розміщення, оскільки вона представляє їхні інтереси та активно співпрацює з державними інститутами та іншими громадськими організаціям. Що стосується сучасного стану розвитку вітчизняного ринку хостелів, то згідно з даними ВМХА можна дійти висновку, що він розвивається нерівномірно. З рис. 1 видно, що більшість хостелів зосереджена в основних туристичних центрах України – Києві, Львові та Одесі.

Стрімкий розвиток світового ринку бюджетних засобів розміщення останніми роками пов'язаний із формуванням нової бізнес-моделі, заснованої на спільному користуванні людськими та фізичними ресурсами, – економіки спільної участі (sharing economy), яка функціонує за принципом peer-to-peer (P2P). P2P – це інтернет-сайт, який допомагає знайти людей, зацікавлених у послугах один одного, та який діє на кшталт тематичної дошки оголошень. Принцип P2P знайшов широке застосування в організації послуги короткострокової оренди житла. Через веб-платформи Airbnb, Wimdu, Roomorama, Only-apartments туристи можуть орендувати будинки, квартири або кімнати в усіх країнах світу.

В Україні є онлайн-сервіс із розміщення, пошуку та короткострокової оренди житла Airbnb. Цей сервіс надає гарантії як для власників житла (повна передоплата, достовірні контакти клієнта, оцінка не тільки місця розміщення, а й гостя), так і для туристів (перевірка власників нерухомості, вплив негативних відгуків, можливість використання документів від Airbnb у процесі отримання візи). Сьогодні платформа Airbnb нараховує 100 мільйонів користувачів із 191 країни. В Україні на сервісі можна орендувати квартиру в усіх великих містах країни. Наприклад, зараз у Києві налічується 3674 пропозиції, а в Одесі – 2532 [9–10].

Рис. 1. Структура ринку хостелів в Україні за даними Всеукраїнської молодіжної хостел-асоціації в 2016 р. [8]

На прикладі закордонного успішного досвіду в Україні створено власний аналог – Mushroom. Зараз на платформі налічується 638 пропозицій оренди квартир тільки у Львові [11].

Принцип P2P дав поштовх розвитку некомерційного варіанту оренди житла – мережі гостинності (Hospitality network). Мережа гостинності являє собою спільноту, в якій один представник пропонує можливість погостювати у себе вдома іншим представникам цієї спільності. Найвідомішими мережами гостинності є Couchsurfing, Hospitality Club та Stay4Free. Веб-сервіс Couchsurfing, який працює з 1999 р., є безумовним світовим лідером і налічує сьогодні понад 400 тис. пропозицій ночівлі. Активно розвивається цей сервіс і в Україні. Наразі кількість пропозицій ночівлі, наприклад, у Львові становить 11 152, у Києві – 43 566, у Харкові – 10 369 одиниць [12; 13; 14].

За ініціативою громадськості створено український аналог міжнародним мережам гостинності – некомерційний всеукраїнський рух «Твоя Країна», в рамках якого молодь організовує візити регіонами України, пропонуючи учасникам хост. Наразі «Твоя Країна» налічує 19 905 користувачів. Географія візитів учасників руху «Твоя країна» станом на 1 березня 2016 р. подана на рис. 2 [15].

За принципом світових мереж гостинності працюють сервіси, які пропонують обмін житлом. Серед них найбільш відомими є Home Exchange, Mind My House, House Carers, Luxury House Sitting. Загалом у світі існує понад 60 подібних сервісів. Що стосується масштабу їх пропозицій, то згідно з даними сервісу Home Exchange кількість будинків, що пропонуються в Європі, сягає 30 258, у Північній Америці – 22 416, в Океанії – 3456 одиниць. Для обміну будинками треба придбати членство у клубі (в

середньому від $50 до $120 на рік), заповнити анкету та знайти партнера для обміну. У разі успішного результату пошуку укладається договір про обмін, в якому зазначаються всі вимоги і права, з якими погоджуються обидві сторони.

В Україні формат обміну житлом не розвинений, що пов'язано насамперед із його законодавчою неврегульованістю. Невдалий досвід із таймшером, який також спрямований на обмін житлом, формує негативне ставлення до Home Exchange, Mind My House та інших подібних представників мереж гостинності. Внаслідок цього цей ресурс гостинності зараз не розвивається.

Для з'ясування рівня обізнаності та зацікавленості вітчизняних туристів щодо використання бюджетних засобів розміщення в Україні було проведене соціологічне опитування. Оскільки основною аудиторією є молодь, то вона становила основу вибірки. Всього було опитано 120 осіб з 15 областей України віком від 18 до 45 років.

Результат показав, що 106 із 120 опитаних (88,5%) користуються бюджетними засобами розміщення і всього 14 осіб (11,5%) не користуються. Учасникам було запропоновано визначити за баловою шкалою параметри, які вони враховують у виборі засобу розміщення. 83 особи (69%) визначили безпеку як найважливіший параметр, поставивши оцінку 5. Поряд із ним стоять добрі відгуки і рекомендації, чистота та близькість до вокзалу/аеропорту. Фактором, що найменше впливає на вибір, є практика іноземної мови – 23% опитаних поставили йому 1 бал. Серед причин, з яких молоді не подобаються бюджетні засоби розміщення, основною є ймовірність шахрайства – 69 людей оцінили цей фактор на 5 балів. Також учасники відзначили складність чи незручність бронювання (49%). Проте фактор замалого простору є найменш вагомим для молоді (19%).

На основі аналізу структури ринку бюджетних засобів розміщення, а також результатів опитування потенційних клієнтів можна встановити основні проблеми, що стоять на сучасному етапі його розвиту, а також визначити напрями їх вирішення.

Як показало опитування, 69% усіх респондентів у користуванні бюджетними засобами розміщення вагомою вважають саме безпеку, більше половини (58%) опитуваних не користуються ними через ймовірність шахрайства. Сьогодні суб'єкти, що надають послугу розміщення, та туристи, що її споживають, потребують забезпечення безпеки, захисту їх прав, інтересів та майна, які би були підкріплені нормативно-правовими актами. Вже на перших етапах доцільно доповнити Закон України «Про туризм» категорією «хостел», розробити державні стандарти для хостелів та ефективну систему безпеки і контролю якості.

Сучасний стан користування мережами гостинності подібних Airbnb в Україні характеризується недостатнім вибором для користувачів. Ця проблема спричинена тим, що ресурс вимагає від власників документів, які свідчать про те, що вони ведуть цей бізнес легально і платять податки. Сьогодні близько 80% власників здають житло в оренду за готівку, уникаючи оподаткування. Виходячи з цього,

Рис. 2. Географія візитів учасників руху «Твоя країна» станом на 1 березня 2016 р.

діяльність державних інститутів має бути спрямована на створення умов для легалізації доходів від оренди. Треба розуміти, що збільшення бюджетних засобів позитивно впливає на збільшення кількості туристів, які протягом періоду перебування в туристичній дестинації витрачають гроші на послуги об'єктів туристичної інфраструктури, що створює мультиплікативний ефект для розвитку місцевої економіки. Також варто зазначити, що веб-сервіси хостелів та мереж гостинності можуть бути використані у брендингу регіонів України. Інформація від учасників мереж гостинності, тобто безпосередньо від місцевих мешканців, про унікальні природно-кліматичні ресурси, фестивалі, бюджетні заклади харчування краще сприймається потенційними туристами. Виходячи з цього, держава зацікавлена у промоції бюджетних засобів розміщення. Але останні так само повинні працювати над зміною упередженого ставлення українців до них. Цільовою аудиторією цього ринку є молодь, невід'ємною частиною життя якої є соціальні мережі. SMM-маркетинг може бути використаний для презентації тих можливостей, які надаються цим ринком. Це, наприклад, можуть бути порівняльні діаграми, які наочно покажуть заощадження коштів туристів у разі відмови у розміщенні в традиційних готелях на користь хостелам. Більше половини (58%) учасників опитування згодні з тим, що використання соціальних мереж дасть змогу розвинути бюджетні засоби розміщення та туризм в Україні.

Поліпшенню ситуації на ринку хостелів сприятиме надання додаткових послуг та організація дозвілля, з чим погодились 65% учасників опитування. Половина опитаних зійшлися на думці, що вибір унікальної концепції, креативного дизайнерського рішення хостелів також посилить їхню привабливість.

Із необхідністю об'єднання в єдину систему пошуку та бронювання всіх хостелів України погоджуються 54% опитаних. Потрібно створити національний інформаційний туристичний інтернет-портал, який вирішив би проблему браку інформації про пропозиції на ринку як для українців, так і для іноземців, що подорожують Україною. Також у межах діяльності асоціації простіше впроваджувати системи знижок, які є привабливими для 77% опитаних респондентів. Наприклад, у Європі діє молодіжна картка «ЄВРО<26», яка має найбільшу в Європі дисконтну мережу – до 200 000 знижок.

Висновки. Таким чином, сучасний стан розвитку ринку бюджетних засобів розміщення в Україні характеризується обмеженою кількістю хостелів, пропозицій короткострокової оренди та обміну житла, які концентруються тільки в найбільш атрактивних туристичних центрах країни. Така ситуація пов'язана з недосконалістю нормативно-правової бази, упередженістю поглядів щодо якості обслуговування та забезпечення безпеки. Водночас результати вивчення думки молоді показали зацікавленість у користуванні послугами бюджетних засобів розміщення. Поширення мережі пропозицій країною дасть змогу підвищити рівень доступності українських туристичних дестинацій як для вітчизняних, так і для іноземних туристів. Позитивні зрушення у процесі розвитку бюджетних засобів розміщення можливі тільки за умови поступового розв'язання виявлених проблем, у тому числі шляхом упровадження запропонованих заходів. Але суттєвих якісних змін можна досягти після коригування підходів до організації бізнесу в готельній сфері, що потребує подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козовая Л. Курорты Украины: Три года старых ошибок [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал] / Л. Козовая, А. Михайлюк, М. Коваленко // Інформаційне агентство УНІАН. – Електронні дані. – 2016. – Режим доступу: https://www.unian.net/society/1666817-kurortyi-ukrainyi-tri-goda-staryih-oshibok.html (дата звернення 20.03.2017 р.). – Назва з екрана.
2. Arthur Frommer New World of Travel / Arthur Frommer. – New York: Frommer, 1995. – 400 p.
3. Борисова О.В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні / О.В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(2). – С. 331–338.
4. Мельниченко С.В. Готельні мережі на ринку туристичних послуг України / С.В. Мельниченко, Т.В. Бурак // Вісник КНТЕУ. – Київ, 2014. – Вип. 3. – С. 5–15.
5. Галасюк С.С. Розвиток малих форм підприємництва у готельному бізнесі [Електронний ресурс] / С.С. Галасюк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – Вип.30. – С. 97–102. Режим доступу. http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/333
6. Орленко О. Становлення та розвиток студентських хостелів в Україні – важливий напрям молодіжного та дитячого туризму [Електронний ресурс] / О. Орленко // Економічний часопис-XXI. – 2004. – № 3. – Режим доступу: http://soskin.info/ea/2004/3/20040319.html
7. Давиденко І.В. Особливості розвитку хостелів в Україні та світі / І.В. Давиденко // Туристична індустрія: сучасний стан та пріоритети розвитку: Матеріали VIII Міжн. наук.-практ. конф., 19–20 вересня 2013 р. – Луганськ: ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2013 – С. 47–50.
8. Деревлева Е. Хостельный надлом [Електронний ресурс]: [Веб-сайт] / Е. Деревлева // Бізнес. – Електронні дані. – Режим доступу: https://www.business.ua/companies/khostelnyy_nadlom-342973/ (дата звернення 20.03.2017). – Назва з екрана.
9. Airbnb Market Report – Kiev March 2017 [Electronic resource]: [Website] // Airdna. Electronic data. – 2017. – Access mode: https://www.airdna.co/city/ua/kiev (viewed on March 20, 2017). – Title from the screen
10. Airbnb Market Report – Odessa March 2017 [Electronic resource]: [Website] // Airdna. – Electronic data. – 2017. – Access mode: https://www.airdna.co/city/ua/odessa (viewed on March 20, 2017). – Title from the screen.
11. Mushroom – консьерж-сервіс подобової оренди у Львові [Електронний ресурс]: [Інтернет портал] // Mushroom –

Електронні дані. – 2017. – Режим доступу: https://mushroom.com.ua/uk/ (дата звернення 20.03.2017). – Назва з екрана.
12. Kyiv: local hosts, upcoming visitors, events [Electronic resource]: [Website] // Couchsurfing. – Electronic data. – 2017. – Access mode: https://www.couchsurfing.com/places/europe/ukraine/kyiv (viewed on March 21, 2017). – Title from the screen.
13. Lviv: local hosts, upcoming visitors, events [Electronic resource]: [Website] // Couchsurfing. – Electronic data. – 2017. – Access mode: https://www.couchsurfing.com/places/europe/ukraine/lviv (viewed on March 21, 2017). – Title from the screen.
14. Kharkiv: local hosts, upcoming visitors, events [Electronic resource]: [Website] // Couchsurfing. – Electronic data. – 2017. – Access mode: https://www.couchsurfing.com/places/europe/ukraine/kharkiv (viewed on March 21, 2017). – Title from the screen.
15. Передерчук О. Історія проекту Всеукраїнський рух «Твоя країна» [Електронний ресурс]: [Веб-сайт] / О. Передерчук // «Твоя країна». – Електронні дані. – 2016. – Режим доступу: https://prezi.com/wqzst9gumeyt/quot-quot/ (дата звернення 20.02.2016). – Назва з екрана.

УДК 338.43.02:316.35

Лук'янова М.М.
кандидат економічних наук, старший викладач
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ДО ПРОБЛЕМИ ЗГУРТОВАНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД

THE PROBLEM OF RURAL COMMUNITIES COHESION

АНОТАЦІЯ

У статті наведено теоретичні аспекти проблем згуртованості сільських громад, сприяння налагодженню діалогу між місцевими жителями у вирішенні питань спільної життєдіяльності та розвитку. Виділено основні ознаки згуртованої громади. Узагальнено індикатори згуртованості громад. Проведено оцінку рівня громадської згуртованості в Україні загалом та сільській місцевості зокрема. Здійснено апробацію якісних індикаторів згуртованості на прикладі громади села Надрічне Тернопільської області.

Ключові слова: громада, згуртованість громади, соціальна взаємодія, індикатори згуртованості громади, зрілість громади.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены теоретические аспекты проблем сплоченности сельских общин, содействия налаживанию диалога между местными жителями в решении вопросов совместной жизнедеятельности и развития. Выделены основные признаки сплоченной общины. Обобщены индикаторы сплоченности общин. Проведена оценка уровня общественной сплоченности в Украине в целом и сельской местности в частности. Осуществлена апробация качественных индикаторов сплоченности на примере общины села Надричне Тернопольской области.

Ключевые слова: сельская община (громада), сплоченность сельской общины, социальное взаимодействие, индикаторы сплоченности сельской общины, зрелость сельской общины.

ANNOTATION

The theoretical aspects of problems of rural communities cohesion, promoting dialogue between local residents in solving issues of common life and development are presented in the article. The main features of the community cohesion are highlighted. Indicators of community cohesion are summarized. The level of social cohesion in Ukraine and particularly in rural areas is estimated. The approbation of qualitative indicators of community cohesion on the example of community of village Nadrichne, Ternopil region is conducted.

Keywords: community, community cohesion, social interaction, indicators of community cohesion, community maturity.

Постановка проблеми. Реалізація політики економічного зростання в сільській місцевості може бути досягнута через активізацію активів громад на основі реального їх (громад) включення у процес планування, розробки і реалізації програм місцевого розвитку. Цей підхід спрямований на поглиблення процесів надання реальних повноважень місцевим жителям у розвитку сільської місцевості. Залучення мешканців до прийняття рішень щодо якості життя розширює можливості сталого розвитку. Місцеві жителі більше обізнані з наявними проблемами своєї життєдіяльності, ніж представники влади на регіональному або національному рівні. Вони також можуть швидше виявити і задіяти наявні ресурси для вирішення цих проблем. Необхідною умовою залучення жителів до прийняття рішень щодо розвитку місцевості, в якій вони проживають, є досягнення їх згуртованості, активізація їх громадянської ініціативності у формі різних соціальних організацій (громадських організацій, кооперативів, органів самоорганізації населення тощо).

Актуальність цього дослідження визначається проведенням в Україні реформи органів місцевого самоврядування (децентралізації), що передбачає об'єднання (укрупнення) територіальних громад з метою передачі повноважень від державних органів на місця, надання місцевим громадам більшої самостійності у прийнятті рішень, наповненні та використанні місцевих бюджетів. Водночас у процесі децентралізації існує ймовірність необхідності територіального об'єднання історично ворогуючих населених пунктів, появи недовіри до сусідніх громад, страху набуття статусу периферійного населеного пункту та недоотримання фінансування з місцевого бюджету тощо. Налагодження ефективної взаємодії між громадами-учасницями територіального об'єднання, розробка механізмів підвищення згуртованості їх членів є запорукою розвитку демократичного суспільства в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концептуальні, інституційні та практичні проблеми формування територіальних громад як первинної ланки адміністративно-територіального устрою України висвітлено в працях А.П. Павлюк, С.І. Пирожкова, Д.І. Олійник, О.А. Баталова, О.І. Дацко, І.В. Валюшко. Теоретико-методологічні аспекти сільського розвитку на основі розвитку сільських громад розроблені О.М. Бородіною, І.В. Прокопою, О.Л. Поповою, В.В. Юрчишиним, С.В. Киризюком. Все ще існує необхідність розробки дієвих механізмів взаємодії та згуртованості громад в умовах функціонування українського соціуму з метою забезпечення ефективного розвитку сільської місцевості на засадах сталості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Самодостатня громада є запорукою успішного розвитку місцевості та поліпшення добробуту місцевих жителів. Проте рівень згуртованості в українському суспільстві загалом та окремих громадах зокрема залишається спон-

танним і нетривким. Подальшого дослідження потребує проблема налагодження та підтримки стійких взаємовигідних відносин між членами громади та між громадами, виявлення механізмів тривалої взаємодії та згуртованості.

Метою статті є дослідження проблеми формування соціальної згуртованості у сільських громадах, сприяння налагодженню діалогу між місцевими жителями у вирішенні питань спільної життєдіяльності та розвитку. Основним завданням є апробація системи якісних індикаторів згуртованості на прикладі окремої сільської громади в умовах її функціонування в українських реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нехтування питаннями необхідності реалізації державної політики щодо формування національної самоідентичності та налагодження ефективного діалогу між регіонами привело до загрози втрати української державності. У цьому контексті нового звучання набувають погляди В.В. Юрчишина на роль села і селянства у творенні нашої аграрної країни як носія національної самобутності [1].

У світі концепція згуртованості громади набула свого розвитку у 2001 р. у Великобританії у відповідь на бунти і заворушення на міжнаціональній основі в Олдхемі, Бернлі і Бредфорді [2]. Згуртованість громад означає встановлення загальних цінностей і побудову кращих відносин шляхом об'єднання людей незалежно від їхнього віку, статі, раси, релігії тощо [3]. Таке розуміння згуртованості громад тісно переплітається і є синонімом соціальної згуртованості, яка являє собою бажання членів суспільства взаємно співпрацювати задля виживання та процвітання [4]. Згуртоване суспільство працює заради добробуту всіх його членів, бореться з відчуженням і маргіналізацією, створює відчуття приналежності, сприяє зміцненню довіри, а також пропонує своїм членам можливість вертикальної мобільності [5].

У цій публікації ми будемо розглядати громаду як суб'єкт сільського розвитку, а саме як спільноту людей, що проживають на одній території, взаємодіють та самоорганізовуються для реалізації спільних інтересів та розв'язання спільних проблем. Такі утворення можуть ініціювати на добровільних засадах злиття із сусідніми подібними спільнотами в об'єднану територіальну громаду, що виступатиме вже як повноцінна одиниця адміністративно-територіального устрою. Щодо проблеми згуртованості, то її краще вирішувати на різних рівнях взаємодії індивідів по висхідній – між сусідами (родичами), вулицями, односельцями, сусідніми населеними пунктами, областями, регіонами.

У широкому розумінні згуртованість громад відображає здатність громад до гармонійного розвитку. У більш вузькому розумінні згуртованість громади характеризується ступенем взаємодії між її членами. Як зазначають О.М. Бородіна та І.В. Прокопа, справжньою громадою люди стають тоді, коли усвідомлюють необхідність вирішити своїми силами якусь спільну для них проблему, проникаються прагненням її розв'язати, визначають, що саме кожен може для цього зробити, і починають діяти у визначеному напрямі [6].

На основі вивчення та узагальнення публікацій визначимо основні ознаки згуртованості громади, такі як

– відчуття приналежності до громади, спільне бачення подальшого розвитку; власний внесок у розвиток спільного майбутнього; формальна і неформальна взаємодія між членами громади

– рівні можливості розвитку, самовиявлення та самоствердження; ефективна система дотримання і реалізації прав та обов'язків учасників громади; доступність послуг (у т. ч. освітніх, охорони здоров'я);– позитивні добросусідські відносини; толерантність до всіх членів громади незалежно від їхнього походження та переконань (що важливо з огляду на проблему включення в громади переміщених осіб зі Сходу України); взаємна допомога і підтримка;

– довіра до місцевих інституцій (органів державної влади та самоврядування), можливість громадського контролю за їхньою діяльністю; відчуття безпеки [7, 8, 9].

Ключовим фактором згуртованості громади є рівень її інтегрованості, що характеризує вміння місцевих жителів співпрацювати разом. Запорукою такої співпраці є схожі життєві умови та можливості для людей із різних верств населення, що проживають на одній території; добра обізнаність людей зі своїми правами й обов'язками; наявність довіри членів громади один до одного і до органів місцевого самоврядування та державної влади на місцях. Як свідчить досвід Великобританії [10], Нової Зеландії [11], Австралії [9], умінню ефективно та толерантно взаємодіяти людям із різних верств населення, різних соціальних груп навчають зі школи, потім ці навички закріплюють на робочих місцях, зміцнюють у налагодженні добросусідських взаємин.

Рівень згуртованості громад важко кількісно оцінити. Дослідницька група Robert Quigley, Louise Thornley виокремила такі специфічні індикатори соціальної взаємодії та згуртованості громад, як частка людей з різних верств, які вірять в те, що можна добре ладнати одне з одним у своїй місцевості; частка людей, які відчувають власну приналежність до території; частка людей, які мають значну взаємодію з людьми з інших верств населення, соціальних груп на своїй території; частка людей, які вірять, що мають вплив на прийняття рішень стосовно місця свого проживання; частота позитивних взаємодій між членами громади; існування визначних подій у громаді, які залучають значну кількість учасників; частка людей, які надають допомогу незнайомцям; частка людей, які беруть участь у неоплачуваній роботі (волон-

тери); широке охоплення мешканців місцевими та соціальними мережами; рівень довіри у громаді; рівень соціальної ізольованості (людей з особливими потребами); рівень взаємної підтримки у громаді тощо [11].

Австралійські дослідники (Louise Holdsworth, Yvonne A. Hartman) виділяють такі основні групи індикаторів згуртованості громади, як почуття приналежності до громади, взаємодія всередині громади, відчуття безпеки, рівний доступ до ресурсів і послуг [9]. Всі ці індикатори тісно пов'язані і взаємодіють між собою (рис. 1).

Так, належність до громади визначається такими чинниками, як добросусідство, власність та гордість. Добросусідство передбачає взаємодію з сусідами (родичами, друзями) щодо взаємодопомоги та взаємної підтримки на засадах взаємоповаги і толерантності. Власність за цього підходу не обмежується правом власності на майно, а характеризується відчуттям приналежності до громади шляхом участі у прийнятті рішень щодо спільного майбутнього. Звідси витікає і почуття гордості за результати спільних дій.

Взаємодія між членами громади відбувається шляхом виконання певної роботи на добровільних засадах (волонтерства), участі в громадських заходах, споживанні послуг (освітніх, медичних, рекреаційних тощо). Високий ступінь охоплення волонтерським рухом свідчить про зрілість соціального капіталу та силу громади.

Індикатори безпеки мають двоякий вплив на соціальну згуртованість. З одного боку, згуртована громада може забезпечити зниження криміногенної ситуації на своїй території, налагодивши вуличне освітлення, волонтерське патрулювання вулиць чи залучивши професійну охорону. З іншого боку, надмірна обережність мешканців, недовіра до сусідів не сприятиме формуванню ефективної громади.

Зріла громада спроможна забезпечити рівний доступ для усіх своїх членів до місцевих ресурсів та послуг. Це передбачає не лише організацію місць відпочинку, парків, пішохідних та велосипедних доріжок, допомогу власним транспортом в знак добросусідства, а й подолання ізоляції окремих членів громади (осіб з обмеженими можливостями, літніх людей, соціально незахищених верств населення).

Виходячи з вищенаведеного, спробуємо дати оцінку рівню громадської згуртованості в Україні загалом та у сільській місцевості зокрема. Так, у 2014 р спостерігався сплеск громадської активності: майже кожен п'ятий на початку 2014 р. готовий був зініціювати створення групи з вирішення проблем розвитку громади [12, с. 10–11]. За оцінками Freedom House інтегральний індекс демократії в Україні поліпшився від 4,86 до 4,68[1]. Рейтинг розвитку громадянського суспільства теж піднявся від 2,75 у 2013 р. до 2,25 у 2016 р. [13].

У розвиток демократичного суспільства відчутний вклад вносять неурядові організації – це участь у громадських радах при міністерствах та органах виконавчої влади, ініціювання антикорупційної боротьби та забезпечення прозорості влади, налагодження діалогу задля порозуміння між різними групами населення тощо. Однак громадська активність в Україні все ще слабо формалізована. Кількість зареєстрованих в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) громадських та благодійних організацій, кооперативів, органів самоорганізації населення (вуличних комітетів) упродовж 2013–2016 рр. практично не змінилася (рис. 2) Участь українців у громадських організаціях все ще залишається невисокою – на 10 тис. населення маємо всього лише 15 громадських організацій [14].

У грудні 2016 р. рівень довіри населення до громадських організацій становив 51,8% опитаних, тоді як до волонтерських – 65,5% [15].

[1] Оцінювання проведено за шкалою від 1 до 7, де 1 відображає найвищий рівень демократичного прогресу, а 7 – найнижчий.

Рис. 1. Основні індикатори згуртованості громад (побудовано за даними [9])

Упродовж 2012–2016 рр. рівень балансу довіри до громадських організацій зріс із 2,4% до 12,5%. За 2016 р. дещо знизився баланс довіри до волонтерських організацій – з 44,1% до 33,9% [16].

Упродовж 2016 р. волонтерською діяльністю займалися 14% українців – майже стільки ж, скільки й у 2015 р. (13%), і дещо більше, ніж у 2012 р. (10%). Значна частка волонтерських зусиль та надання матеріальної допомоги протягом 2015 і 2016 рр. припадає на допомогу армії (65% у 2015-му і 62% у 2016-му). Водночас варто відзначити, що впродовж 2016 р. зросла допомога і в інших сферах благочинної діяльності – допомога хворим та інвалідам у структурі благочинної діяльності у 2016 р. становила вже 35% (порівняно з 21% у 2015 р.), допомога дітям-сиротам зросла до 23% (з 12%), а людям поважного віку – до 12% (з 6%) [17].

Оскільки немає можливості відобразити статистику кількості громадських і волонтерських об'єднань конкретно у сільській місцевості, будемо вважати загальнонаціональну тенденцію прийнятною для оцінки таких індикаторів згуртованості сільських громад, як приналежність та взаємодія. Враховуючи підвищення рейтингу розвитку громадянського суспільства, посилення громадської волонтерської активності, можемо відзначити хороші передумови для розвитку самодостатніх сільських громад.

Негативним моментом є поширена нестійкість та ситуативність інтегрувальних процесів у громаді – тимчасове згуртування для вирішення окремих проблем (підведення газу на вулицю, ремонт дороги, обробіток городів, допомога на лікування сусідам тощо). Для того щоб систематизувати й управляти цими процесами, потрібні люди з сильними лідерськими якостями, які готові взяти на себе відповідальність за зміни в їхній громаді. Ними можуть бути як формальні (сільські голови, директори шкіл, керівники підприємств, що здійснюють свою діяльність на території громади), так і неформальні лідери (в тому числі особи, що перебувають в опозиції до місцевої влади).

Велика роль у згуртованості сільських громад відводиться молоді, особливо з вищою освітою. Однак сільська молодь не повертається в село після закінчення вищих навчальних закладів. Відсутність перспектив високооплачуваної роботи, низька якість життя, занепад системи життєзабезпечення селян (соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури) стають обмежувальними чинниками для закріплення молоді, тим самим консервуючи відсталість і унеможливлюючи інноваційний розвиток у сільській місцевості [18, с. 92].

Що стосується індикатора безпеки, то сільська місцевість відзначається нижчим рівнем правопорушень, ніж міста. Так, за даними Генеральної Прокуратури України на кінець 2016 р. всього в країні було скоєно 139 кримінальних правопорушень у розрахунку на 10 тис. населення; якщо в містах і селищах міського типу відповідно 156, то в сільській місцевості – 87 правопорушень [19].

Питання доступності освітніх та медичних послуг є ключовими у створенні об'єднаних територіальних громад. Особливо гострою є проблема саме із закладами охорони здоров'я. Тут швидше стоїть питання не доступності, а саме недоступності сільської медицини пересічним мешканцям. Має місце скорочення кількості ліжко-місць, лікарських посад у сільських закладах, значне старіння лікарських кадрів первинної ланки. Примусове направлення молодих спеціалістів на роботу у сільську місцевість не дає необхідного результату.

Реформа децентралізації передбачає формування госпітальних округів та створення опорних шкіл. Поки що ідея укрупнення центрів надання медичної допомоги та освітніх послуг досить боляче сприймається суспільством.

Рис. 2. Зареєстровані організаційні форми громадської активності населення в Україні (побудовано за даними [14])

Спробуємо апробувати якісні індикатори згуртованості на прикладі громади с. Надрічне Бережанського району Тернопільської області. Станом на 1 січня 2017 р. сільська громада нараховувала 741 особу (200 дворів), з них 55% – особи працездатного віку, 16% – молодь до 28 років, 24% – пенсіонери.

Оцінка приналежності. Самоідентифікація з категоріями «Надрічне» чи «Дрищів» (назва села впродовж 1420–1946 рр.) є невід'ємним соціально-психологічним феноменом для жителів та осіб, що тут народились. 14 серпня 2016 р. у Надрічному пройшло громадське обговорення, а згодом і позачергова сесія сільської ради, на яких одноголосно відхилено проекти створення об'єднаних територіальних громад, до яких увійшли б усі населені пункти Бережанщини та місто обласного значення Бережани. Натомість існує чітке бачення Надрічного як адміністративного центру об'єднаної територіальної громади Біщівської, Жуківської, Надрічнянської, Рекшинської та Урманської сільських рад як історично, ментально, родинно та географічно споріднених.

Оцінка взаємодії в громаді. На території сільської ради функціонують Надрічнянська громадська організація «Надрічне» та орган самоорганізації населення – вуличний комітет «Джерело-3». За тісної співпраці з місцевою радою перша організація втілює навчально-спортивні проекти (залучення ресурсів для проведення ремонту школи, участь футбольного клубу «Надрічне» в чемпіонатах і кубках району), друга – акцентована на вирішенні господарських проблем (зокрема, система водопостачання села).

Громада села збирає добровільні фінансові пожертви для підтримки її членів у періоди соціально-економічної скрути (важкі хвороби людей, загибель великої рогатої худоби). Громада за участю місцевих підприємців бере активну участь у роботі волонтерського центру «Бережани».

Оцінка взаємодії з місцевою владою. У жовтні 2015 р. на чергових місцевих виборах переміг з 88% голосів виборців в. о. Надрічнянського сільського голови, секретар Надрічнянської сільської ради В.В. Баран. Кількість звернень до сільської ради та їх позитивне вирішення суттєво зросли у порівнянні з попередніми роками. Це пояснюється креативністю і новаторським підходом до роботи нового голови.

Прикладом роботи молодого очільника громади є ремонт мосту в селі Надрічне в 2015 р. та реконструкція дороги обласного значення О200101 «Бережани – Розгадів» у 2016 р. Востаннє ремонтні роботи тут проводились більше 15 років тому. Варто зазначити активне залучення до вирішення проблем відновлення дорожнього покриття місцевої громади. Зокрема, було організовано перекриття проїзду мостом через річку Золота Липа для вантажного автотранспорту агрохолдингу «Мрія», у результаті чого міст було відремонтовано за участю агрохолдингу – ними перераховано близько 30 тис. грн. на рахунок філії «Бережанський автодор».

Громадою реалізовано енергоефективний проект у Надрічнянській ЗОШ І-ІІ ст. на загальну суму близько 827 тис. грн., у тому числі 80% за рахунок Фонду регіонального розвитку і 20% – співфінансування з районного бюджету [20].

З метою підвищення соціальної взаємодії в громаді з її членами ведеться висвітлення новин у мережі Інтернет: nadrichne.org.ua, https://www.youtube.com/user/nadrichne, сторінки в соціальних мережах (https://www.facebook.com/nadrichne/ та https://www.facebook.com/groups/ nadrichne/, http://vk.com/nadrichne, http://www.ok.ru/selonadrichne).

Також у громаді проводяться спільні святкування релігійних та державних свят. У 2015 р. започатковано проведення Дня села, що гармонійно об'єднує релігійні, спортивні, концертні, танцювальні та інші заходи, вшанування знакових людей та є унікальною візуальною демонстрацією самобутності та відкритості громади. Місцями найбільшого гуртування людей у релігійні свята та неділю є церква, у вихідні дні, державні свята – Народний дім та центр села.

Оцінка безпеки. У 2014–2016 рр. дискримінації прав людини на території Надрічнянської сільської ради не зафіксовано. Насамперед це пояснюється етнічною та релігійною спорідненістю – громадяни України, європеоїдної раси, україномовні, греко-католики, вихідці з Надрічного та інших населених пунктів Бережанщини.

У 2014–2016 рр. жителями Надрічного орієнтовно три десятки разів (без урахування повідомлень про ненасильницьку смерть) було здійснено виклики працівників Національної поліції. Здебільшого це були факти сімейних скандалів (після рішень суду винні у порушенні отримували покарання у вигляді 30–60 годин громадських робіт).

Оцінка доступності послуг. На території Надрічнянської сільської ради функціонують дитячий дошкільний навчальний заклад «Малятко», загальноосвітня школа І-ІІ ступенів, сільський клуб, бібліотека (програма «Бібліоміст»), відділення поштового зв'язку та сільська рада, фельдшерський пункт. Ці об'єкти компактно розташовані, перебувають у гарному стані, працюють відповідно до затверджених графіків роботи та надають відповідні послуги. У Храмі Свм. Йосафата парафіяни греко-католицької церкви вдовольняють власні духовні потреби. Силами громади утримується стадіон та 2 дитячі майданчики. Вигідне розташування (12 км до районного центру і 62 км до обласного) та задовільне транспортне сполучення компенсують можливу нестачу послуг, які доступні в місцевій громаді.

Висновки. Самодостатні громади є основою сільського розвитку. Ключовим фактором ефективної участі громад у прийнятті рішень щодо розвитку місцевості є тривала соціальна вза-

ємодія між місцевими жителями, їх згуртованість. Проблему згуртованості сільських громад краще вирішувати на різних рівнях взаємодії індивідів – між сусідами (родичами), вулицями, односельцями, сусідніми населеними пунктами, областями, регіонами. При цьому, як показує зарубіжний досвід, умінню ефективно та толерантно взаємодіяти варто навчати ще зі школи.

Рівень згуртованості громад важко оцінити за допомогою економіко-статистичних методів. Пропонується з цією метою використовувати систему якісних індикаторів, які характеризують приналежність до громади; взаємодію всередині громади та налагодження партнерських відносин з органами державної влади і місцевого самоврядування, бізнесовими структурами, неурядовими організаціями задля вирішення проблем розвитку місцевості, їх спільної життєдіяльності; безпеку та рівень доступу до ресурсів та послуг. Апробація наведених індикаторів у громаді села Надрічне показує якісно високий їхній рівень, що підтверджує становлення громадянського суспільства на цій території та основу для подальшого його сталого розвитку.

Перспективою подальших наукових досліджень є розробка моделей та механізмів ефективної соціальної взаємодії в громаді у процесі вирішення соціоекономічних проблем місцевого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юрчишин В.В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей / В.В. Юрчишин. // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 87–99.
2. Muers S. What Is Community Cohesion, And Why Is It Important? [Електронний ресурс] / Stephen Muers // Theguardian, 21 March – 2011 – Режим доступу до ресурсу: https://www.theguardian.com/housing-network/2011/mar/21/community-cohesion-definition-measuring.
3. Community cohesion [Електронний ресурс] // Wikipedia – Режим доступу до ресурсу: https://en.wikipedia.org/wiki/Community_cohesion#Academic_ critique.
4. Stanley D. What Do We Know about Social Cohesion: The Research Perspective of the Federal Government's Social Cohesion Research Network [Електронний ресурс] / Dick Stanley // Canadian Journal of Sociology. Vol. 28, No. 1, Special Issue on Social Cohesion in Canada (Winter, 2003) – Режим доступу до ресурсу: https://www.jstor.org/stable/3341872?seq=1#page_scan_tab_contents.
5. Perspectives on Global Development 2012. Social Cohesion in a Shifting World [Електронний ресурс] // OECD Publishing. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/development/per spectives-on-global-development-2012_persp_glob_dev-2012-en#.WM_ibqKkKUk#page1.
6. Бородіна О.М. Аграрний розвиток і саморозвиток громад: модернізація через взаємну адаптацію / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа. // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 55–72.
7. About Community Cohesion [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://tedcantle.co.uk/about-community-cohesion/.
8. Community Cohesion: Seven Steps [Електронний ресурс]. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: www.tedcantle.co.uk/publications/015 Community cohesion seven steps Community Cohesion Unit.pdf.
9. Holdsworth L. Indicators of Community Cohesion in an Australian Country Town [Електронний ресурс] / L. Holdsworth, Y. Hartman // Commonwealth Journal of Local Governance. Issue 2: – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://epubs.scu.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1660&context=sass_pubs.
10. Community Cohesion Strategy for Wrexham County Borough 2008 – 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.wrexham.gov.uk/assets/pdfs/community_cohesion/cohesion_strategy.pdf.
11. Quigley R. Literature Review on Community Cohesion and Community Severance: Definitions and Indicators for Transport Planning and Monitoring [Електронний ресурс] / R. Quigley, L. Thornley // Quigley and Watts Ltd. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: https://www.nzta.govt.nz/assets/resources/community-cohesion-and-community-severance/docs/community-cohesion-and-community-severance.pdf.
12. Соціологічні зрізи українського суспільства (моніторинг соціально – економічних очікувань населення: 2005–2014 рр.): наукова доповідь / [О. М. Балакірєва, Ю. В. Середа, Д. А. Дмитрук та ін.]. – Київ: ДУ Ін – т екон. та прогнозув. НАН України, 2015. – 78 с.
13. Ukraine. Nations in Transit 2016 [Електронний ресурс] // Freedom House. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://freedomhouse.org/report/nations-transit/2016/ukraine.
14. Кількість юридичних осіб за організаційними формами [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
15. Биченко А. Оцінка громадянами ситуації в країні, ставлення до суспільних інститутів, електоральні орієнтації [Електронний ресурс] / Андрій Биченко // Центр Разумкова. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.razumkov.org.ua/ua/napryamki/sotsiolohichni-doslidzhennia/otsinka-hromadianamy-sytuatsii-v-kraini-stavlennia-do-suspilnykh-instytutiv-elektoralni-oriientatsii.
16. Зленко С. Довіра соціальним інституціям [Електронний ресурс] / Станіслав Зленко // Київський міжнародний інститут соціології. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=678&page=1.
17. Благодійність і волонтерство-2016: результати соціологічного дослідження [Електронний ресурс] // Фонд Демократичні ініціативи Ім. Ілька Кучеріва. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://dif.org.ua/article/blagodiynist-i-volonterstvo-2016-rezultati-sotsiologichnogo-doslidzhennya.
18. Риковська О. В. Нематеріальні ресурси адаптації сільського населення / О. В. Риковська. // Економіка і прогнозування. – 2015. – С. 90–103.
19. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення по державі за грудень 2016 року [Електронний ресурс] // Генеральна прокуратура України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=112661&libid=100820&c=edit&_c=fo.
20. Завершені роботи з реалізації енергоефективного проекту [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://nadrichne.org.ua/news/zaversheni_roboty_z_realizatsyi_energoefektiyvnoho_proektu/2016-10-31-825.

УДК 351.83:331.526

Мартиненко В.О.
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

Оніщенко М.Л.
кандидат економічний наук,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

ШЛЯХИ І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

THE WAYS OF AND AREAS IMPROVING STATE REGULATION OF EMPLOYMENT IN MARKET CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються підходи до вирішення проблеми зайнятості населення в ринкових умовах. Проаналізовано рівень зайнятості населення за 2012–2016 рр. Обґрунтовано роль держави у вирішенні проблем зайнятості. Узагальнено напрями державної політики у сфері зайнятості. Запропоновано шляхи і напрями державного регулювання зайнятості населення в Україні.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, держава, регулювання, механізми.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются подходы к решению проблемы занятости населения в рыночных условиях. Проанализирован уровень занятости населения за 2012–2016 гг. Обоснована роль государства в решении проблем занятости. Обобщены направления государственной политики в сфере занятости. Предложены пути и направления государственного регулирования занятости населения в Украине.

Ключевые слова: занятость, безработица, государство, регулирование, механизмы.

ANNOTATION

In the article approaches to solve the problem of employment population in market conditions. The level of employment by 2012–2016. The role of the state in solving employment problems. Overview directions of the state policy in the field of employment. The ways and directions of state regulation of employment in Ukraine.

Keywords: employment, unemployment, state, regulation, mechanisms.

Постановка проблеми. Зайнятість населення є однією із найголовніших характеристик ринку праці та визначає соціально-економічний розвиток країни. Ринок праці виконує важливу роль в системі відтворення. Саме на ринку праці відбувається купівля-продаж робочої сили, оцінюється її корисність та суспільна значущість. Стійке економічне зростання розширює можливості зайнятості, приводить до скорочення безробіття, збільшення продуктивності праці та підвищення доходів працівників. У разі, коли економічне зростання не супроводжується збільшенням кількості робочих місць, підвищенням продуктивності праці та доходів, користь отримують тільки ті, хто працює, а загалом відбуваються зростання безробіття та збільшення розриву між зайнятими і безробітними. Необхідність усунення подібних деформацій обґрунтовує актуальність дослідження державного регулювання зайнятості в контексті забезпечення стійкого економічного зростання України.

Державна активна політика зайнятості передбачає розроблення програм сприяння зайнятості. Ці програми можуть охоплювати як окремі категорії населення, передусім маргінальні групи, а саме молодь, жінок, інвалідів, так і специфічні випадки загрози безробіття, зумовлені економічною або іншою ситуацією (демографічним, політичним, стихійним лихом тощо). Неповне використання робочої сили суспільства посилюється недостатньою розвиненістю ринкової економіки та її інститутів. Тобто саме процес трансформації економічної системи в Україні, який супроводжувався формуванням ринку праці, зумовив виникнення такої гострої соціальної проблеми, як хронічне безробіття. Усі ці проблеми знижують рівень життя більшості населення країни, збільшують кризові явища в економіці, стримують структурні перетворення, перешкоджають створенню умов для стабілізації й економічного зростання, а тому потребують невідкладного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами зайнятості населення займаються зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти. Важливі аспекти розвитку сфери зайнятості в умовах зрілих ринкових відносин розглядали М. Вебер, Дж. Кейнс, Т. Парсонс, П. Самуельсон, М. Фрідмен, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер [1]; загальнотеоретичні основи зайнятості населення та ринку праці в Україні вивчали В. Близнюк, Д. Багиня, В. Будкін, Т. Каранчук, Т. Мірошніченко, Л. Шевченко, Т. Заєць, М. Корецький [2]; можливості удосконалення саме державного регулювання та державної політики зайнятості досліджували О. Бражко, О. Жадан, В. Золотарьов, В. Міненко, О. Мордвінов, В. Мороз, Н. Морозова, О. Фурсін, І. Хохрякова, О. Шинкаренко, О. Штанська та інші науковці [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на важливість і цінність наукових праць зазначених

вище авторів, окремі питання державного регулювання зайнятості населення залишаються недостатньо вивченими. Йдеться передусім про закономірності функціонування механізмів, методів і засобів державного регулювання, їх зміст і взаємозв'язок.

Мета статті полягає у науково-теоретичному обґрунтуванні пріоритетних напрямів державного регулювання зайнятості населення в Україні в умовах нестабільної економічної ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, здійснення державної політики у сфері зайнятості є конституційно закріпленим обов'язком держави щодо правового регулювання процесів праці й соціально-трудових відносин, встановлення соціальних гарантій зайнятості, оплати праці і прожиткового мінімуму, економічної підтримки соціально вразливих груп населення. Тому головними функціями органів державного управління щодо здійснення політики зайнятості населення є визначення мети і завдань державного управління зайнятістю населення; формування стратегії, поточних і довгострокових програм зайнятості; координація інтересів всіх суб'єктів державного управління процесом зайнятості; стимулювання процесів соціально-економічного розвитку для вирішення проблем зайнятості; моніторинг і аналіз результатів політики зайнятості; контроль виконання визначених завдань [3, с. 195].

Проте державне регулювання зайнятості не повинно використовуватись для обмеження ринкового механізму саморегулювання.

Водночас треба враховувати темпи і характер ринкових перетворень української економіки, для якої є неприйнятною орієнтація лише на механізм ринкового регулювання зайнятості, оскільки в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки діє орієнтація на продуктивну зайнятість, що базується на необхідності вкладень коштів у забезпечення належних умов для існування людини, зростання її добробуту. Тому забезпечення продуктивної зайнятості можливе лише за умови поєднання активних дій органів державного управління з ринковими регуляторами зайнятості.

Основними цільовими орієнтирами механізму державного регулювання зайнятості в цих умовах є:

– економічна доцільність досягнення певного рівня зайнятості та вибору відповідних регулюючих заходів;

– достатня і стабільна ефективність розподілу ресурсів праці;

– утвердження гуманістичних і демократичних рис суспільства.

Як показує аналіз економічної літератури, в нинішніх економічних умовах, що склалися на ринку праці в Україні, державне регулювання зайнятості населення переважно спрямоване на допомогу традиційним групам ризику та особам, які знаходяться під загрозою звільнення з промислових та інших підприємств. Водночас потребують вирішення з боку держави питання, які створюють реальну небезпеку для країни, а саме питання деградації структури робочих місць і людського потенціалу внаслідок скорочення зайнятості у галузях, що потребують праці високої якості, і збільшення зайнятості в торгівлі та посередницькій діяльності переважно у неформальному секторі; збільшення довгострокового безробіття.

Згідно з даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань зайнятості серед економічно активного населення віком 15–70 років було встановлено, що рівень зайнятості населення змінювався протягом 2012–2016 рр., а саме у 2012 р. він становив 59,7%, у 2013 р. – 60,2%, у 2014 р. – 56,6%, у 2015 р. – 56,7%, а на 1 жовтня 2016 р. він складав 57,2%. Найвищий рівень цього показника спостерігався серед осіб віком 35–49 років, а найнижчий – у молоді віком 15–24 років та осіб віком 60–70 років [4–8].

У структурі зайнятого населення за професійними групами, наприклад, у 2015 р. найбільшу частку складали особи, які працювали у найпростіших професіях (18,4%), професіонали (17,7%) та працівники сфери торгівлі та послуг (16,4%). Розглядаючи зайняте населення за видами економічної діяльності, слід відзначити, що найбільша частка населення зайнята у сфері сільського, лісового та рибного господарства та промисловості, що становило у 2015 р. 17,45% та 15,65% від загального обсягу відповідно. Найменша частка у 2015 р. спостерігається у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку і становить 1,26% від загального обсягу [7].

Відповідний статевий розподіл зайнятих осіб свідчить про те, що значне домінування жінок порівняно з чоловіками спостерігалося серед технічних службовців (83,5% проти 16,5%); працівників сфери торгівлі та послуг (67,5% проти 32,5%); фахівців (64,6% проти 35,4%); професіоналів (61,0% проти 39,0%), натомість чоловіки переважали серед кваліфікованих робітників з інструментом (86,3% проти 13,7%) та робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування (83,8% проти 16,2%) [4–7].

Серед загальної кількості зайнятих осіб кожний шостий працював у промисловості або у торгівлі, сьомий – у сільському господарстві.

У 2015 р. у восьми регіонах країни рівень зайнятості населення віком 15–70 років перевищував середній показник по Україні (м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Рівненська, Миколаївська, Київська, Вінницька, Одеська області). При цьому найвище значення цього показника спостерігалося у м. Києві (62,0%) [7].

Слід також відзначити, що сьогодні, в умовах ринкової економіки, поширюється неформальна зайнятість населення, яка охоплює усі неформальні робочі місця як у неформальному, так і в офіційному (формальному) секторах економіки. Наприклад, у 2015 р. кількість неформально

зайнятого населення становила 4,3 млн., або 26,2% від усього зайнятого населення. Для осіб у віці 15–24 роки цей показник становив 36,1%, а у віці 60–70 років – 37,2%. Більш схильними працювати неформально (58,8%) були чоловіки. Неформальні трудові відносини переважали у секторі самостійної зайнятості [7].

Зазначені категорії населення (пенсіонери та молодь) є найбільш вразливішими та соціально незахищеними в сучасних умовах господарювання, що спонукає їх до пошуку неформальних джерел отримання додаткових засобів існування.

У 2015 р. серед неформально зайнятого населення понад дві третини (67,5%) складали особи, які мали професійно-технічну та повну загальну середню освіту, а серед офіційно зайнятого населення переважали особи з вищою освітою (включаючи повну, базову та неповну вищу освіту) (61,8%) [7].

У загальній кількості зайнятого населення найбільша частка неформально зайнятих осіб спостерігалась в Івано-Франківській області (53,8%), а найменша – в м. Києві (13,7%).

Кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років становила у 2012 р. 1,7 млн. осіб, у 2013 р. 1,6 млн. осіб, у 2014 р. 1,8 млн. осіб, у 2015 р. 1,7 млн. осіб, а станом на 1 жовтня 2016 р. 1,6 млн. осіб, з них майже дві третини складали мешканці міських поселень. При цьому рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) у 3,5 рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахованого по відношенню до економічно активного населення працездатного віку (у жінок – у 2,5 рази, чоловіків – у 5,2 рази; у міських поселеннях – у 3,9 рази, сільській місцевості – у 3,1 рази). Найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) спостерігався серед молоді віком 15–24 роки, а найнижчий – серед осіб віком 50–59 років [4–8].

Станом на 1 листопада 2015 р. в середньому в країні на одне вільне робоче місце претендувало 10 безробітних (на 1 листопада 2014 р. ця кількість становила 8 осіб), серед працівників сільського господарства – 53 особи [7].

Серед основних причин незайнятості безробітного населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років слід виділити вивільнення з економічних причин – 27,8% (у 2014 р. – 22,3%), звільнення за власним бажанням, за угодою сторін – 28,9% (у 2014 р. – 31,8%), непрацевлаштування після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів – 16,4% (у 2014 р. – 16,7%) [6; 7]. Внаслідок цього швидко збільшується безробіття, зумовлене кількісною нестачею робочих місць для усіх охочих працювати. Згідно з даними Державної служби статистики України кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених роботодавцями, на кінець 2015 р. становила лише 25,9 тис., що на чверть (26,6%) менше, ніж на кінець 2014 р., а це збільшило навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) загалом по країні зі 145 осіб на кінець 2014 р. до 189 осіб на кінець 2015 р. Серед регіонів найбільше навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) на кінець 2015 р. спостерігалося у Запорізькій (1 846 осіб) і Луганській (1 400 осіб) областях, а найменше – у м. Києві (43 особи). Це свідчить про територіальні та структурні диспропорції на ринку праці країни щодо невідповідності у територіальному розподілі пропозиції робочої сили та попиту на неї [6; 7].

Серед основних базових макроекономічних вад, що впливають на цю ситуацію і потребують вирішення державою на шляху формування ефективної моделі національного ринку праці, на початку 2017 р. слід назвати [9, с. 5]:

– складну економічну ситуацію, пов'язану з анексією Криму та військовими подіями на сході країни;

– внутрішні міграційні процеси, пов'язані з політичною нестабільністю в країні;

– високий рівень тіньової зайнятості;

– високий рівень економічно неактивного населення працездатного віку;

– низький рівень зайнятості у співвідношенні до всього населення;

– відставання якості робочої сили від потреб сучасної економіки;

– дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили практично за всіма групами професій;

– суттєвий рівень безробіття серед молоді;

– низький рівень підприємницької ініціативи громадян;

– відсутність механізмів співпраці та взаємодії між Державною службою зайнятості та приватними агентствами зайнятості.

Все вищезазначене свідчить про необхідність термінового вирішення цих проблем з боку держави. При цьому слід відзначити, що сучасний механізм державного регулювання наслідків функціонування економіки, пов'язаний з виникненням безробіття, досить складний, органічно має поєднувати ринковий механізм саморегулювання економічних процесів і систему заходів державного сприяння зайнятості. Важливим напрямом активізації державної політики в цій сфері є розроблення програм сприяння зайнятості, основною метою яких є не зростання виробництва, а створення умов для працевлаштування безробітних. Ці програми узагальнюють конкретні заходи щодо створення відповідного правового, організаційного та методичного забезпечення політики зайнятості як окремих категорій населення, передусім маргінальних груп, а саме молоді, жінок, інвалідів, так і специфічних випадків загрози безробіття, зумовлених економічною або іншою ситуацією (демографічним, політичним, стихійним лихом тощо). У зв'язку з цим пріоритетними напрямами державного регулювання зайнятості населення мають стати:

– забезпечення ефективної зайнятості шляхом працевлаштування незайнятого населення і допомога в профорієнтації, підготовці та перепідготовці кадрів, сприяння створенню і розвитку гнучкого ринку праці та нестандартним формам зайнятості;

– правове забезпечення трудових відносин зі створенням рівних умов для громадян у використанні їх права на працю, а також соціальний захист населення, яке має статус безробітних;

– координація заходів активного та пасивного спрямування, які застосовуються в політиці регулювання безробіття;

– удосконалення інформаційно-статистичної бази щодо розвитку ринку праці;

– соціальне партнерство через сумісність інтересів держави, профспілок та підприємств, спрямоване на створення економічних передумов зайнятості, розвиток нових та збереження ефективних робочих місць;

– міждержавне співробітництво з питань регулювання трудової міграції.

За їх одночасного застосування перевагу слід надавати заходам активного спрямування, які мають на меті збереження у безробітних і незайнятих громадян мотивації до праці та сприяють працевлаштуванню. Серед таких заходів слід назвати державні програми і стандарти професійної підготовки; організацію громадських робіт; фінансову допомогу безробітним, бажаючим відкрити власну справу; систему прийомів і способів підтримання нормального з погляду ринкової економіки співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили; допомогу підприємствам у маневруванні робочою силою, у вирішенні проблем, пов'язаних з використанням праці жінок, людей похилого віку, іноземних працівників, іммігрантів та ін.

Висновки. Узагальнюючи вищезазначене, підсумуємо, що нині в Україні соціально-економічні умови вимагають комплексного підходу до управління трудовими ресурсами і кардинального переосмислення ставлення до проблем зайнятості населення з боку держави. Виникає необхідність залучення організаційного, правового та економічного механізмів державного регулювання зайнятості населення, які б активізували зайнятість населення в усіх сферах економіки.

Організаційний механізм передбачає використання адміністративних (встановлення порядку складання трудових договорів, введення обов'язкових відрахувань підприємців до національних фондів по забезпеченню зайнятості, визначення квот на працевлаштування) та організаційних методів впливу (створення служби зайнятості, інформаційної системи, що обслуговує ринок праці, державної системи професійної орієнтації молоді, підготовки і перепідготовки кадрів, організація громадських робіт, розроблення програм сприяння зайнятості). Економічне регулювання зайнятості – це підтримання нормального з погляду ринкової економіки співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили з дотриманням вимог економічних законів за певних товарно-грошових відносин і з використанням інших економічних важелів задля створення умов, що забезпечують досягнення високих економічних результатів.

Прогресивним напрямом регулювання зайнятості слід вважати пільгову кредитну і податкову політику щодо підприємств, які збільшують кількість робочих місць і надають їх соціальне незахищеним групам незайнятого населення; подальше розширювання оплачуваних громадських робіт, які мали б загальнодержавний характер (побудова магістралей, трубопровідного транспорту, мостів тощо), що давало б змогу залучити до них не тільки некваліфіковану робочу силу, але й висококваліфікованих робітників і спеціалістів, які не мали на той час роботи. Зарубіжний досвід свідчить про те, що за допомогою громадських робіт деякі розвинуті країни перебороли 30–40% безробіття.

Для підвищення ефективності державного управління процесом зайнятості населення необхідні подальше дослідження і розроблення правових норм, які б сприяли безробітним у виборі їм роботи й підвищенні їх конкурентоспроможності, а також проведення гармонізації законодавства про зайнятість населення з міжнародними нормами вирішення проблем безробіття.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванченко А. Формування та розвиток механізмів державного регулювання зайнятості населення в Україні: автореф. дис. … канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / А. Іванченко. – Х.: [б.в.], 2015. – 20 с.
2. Зоідзе Д. Регулювання зайнятості населення: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Д. Зоідзе. – Х.: [б.в.], 2004. – 18 с.
3. Вірт Ю. Шляхи і напрямки державного регулювання ринку праці в Україні в умовах економічної кризи / Ю. Вірт, Н. Заярна // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – С. 195–198.
4. Економічна активність населення 2012: стат. збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Економічна активність населення 2013: стат. збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Економічна активність населення 2014: стат. збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
7. Економічна активність населення України 2015: стат. збірник / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
8. Економічна активність населення за 9 місяців 2016 року: стат. бюлетень / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Міненко В. Державне регулювання ринку праці та зайнятості населення: теоретичний аспект / В. Міненко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2 (36).

УДК 620.9

Метошоп І.М.
кандидат економічних наук, доцент
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Сорока Х.-І.Ю.
магістр
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЗОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

THE STUDY OF FACTORS AFFECTING THE LEVEL OF DIVERSIFICATION OF GAS SUPPLY TO UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано основні стимулюючі та гальмуючі чинники, що лежать в основі формування рівня диверсифікації газозабезпечення України, визначено їх вагомість, а також встановлено найголовніші з них, що здійснюють суттєвий вплив на процес диверсифікації. Окреслено ряд питань, які підлягають першочерговому вирішенню для зниження впливу гальмуючих чинників.

Ключові слова: постачання, рівень диверсифікації, чинники, газозабезпечення, енергетична безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы основные стимулирующие и сдерживающие факторы, лежащие в основе формирования уровня диверсификации газообеспечения Украины, определена их весомость, а также установлены главные из них, которые оказывают существенное влияние на процесс диверсификации. Определен ряд вопросов, которые подлежат первоочередному решению для снижения влияния сдерживающих факторов.

Ключевые слова: поставка, уровень диверсификации, факторы, газообеспечение, энергетическая безопасность.

ANNOTATION

The article substantiates the main stimulating and constraining factors underlying the formation of the level of diversification of gas supply in Ukraine, their weight is determined, and the main ones are identified which have a significant impact on the diversification process. Outlined are a number of issues that all require immediate solutions to reduce the influence of the inhibiting factors.

Keywords: supply, level of diversification factors, gas supply, energy security.

Постановка проблеми. Протягом останніх років науковцями, представниками влади та іншими зацікавленими сторонами приділялась особлива увага питанням можливих шляхів диверсифікації газозабезпечення держави. Насамперед це зумовлено бажанням якнайшвидшого здобуття економічної та енергетичної незалежності, чому передували такі події, як «газові війни» 2005–2006 рр. та 2008–2009 рр., а також політичний та економічний тиск з боку Російської Федерації, донедавна найбільшого експортера природного газу в Україну. З цією метою урядом впроваджено ряд заходів щодо збільшення реверсного постачання газу до України, зменшення споживання природного газу до 32 361 млн. м^3 у 2016 р. та так званої повної ліквідації імпорту з Росії. Однак якщо розглянути транзит реверсного постачання, то можна зрозумілим, що це є той самий російський газ. Тому питання диверсифікації є досить актуальним і потребує подальшого глибокого вивчення та прозорості у багатьох його проблемах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика диверсифікації газозабезпечення України як одного із способів зміцнення енергетичної безпеки порушується у статті «Енергетична незалежність. Шляхи та ціна забезпечення» А.І. Шевцова та М.Г. Земляного [1]. Однак чинники впливу на диверсифікацію газозабезпечення у ній лише згадуються частково, тобто без визначення їх впливу на рівень та необхідність здійснення диверсифікації. Більш розгорнуто вони перелічені у праці О.Г. Дзьоби та О.М. Ромашко «Оцінка рівня диверсифікації постачання природного газу в країнах Європейського Союзу» [2]. При цьому вплив деяких чинників на газозабезпечення наведено лише з метою обґрунтування значень коефіцієнта диверсифікації у різних країнах ЄС. Велику роботу щодо дослідження шляхів диверсифікації також зроблено Центром О.В. Разумкова [3]. Однак тут розглядаються тільки чинники, що впливають на конкурентоспроможність СПГ. У статті Є.І. Крижанівського, О.Г. Дзьоби [4] йдеться про техніко-економічні чинники, що здійснюють вплив на нафтогазову енергетику України, зокрема розглядається залежність ефективності морського транспортування природного газу рухомим трубопроводом від довжини маршруту транспортування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, сьогодні вітчизняними науковцями не систематизовано усі групи та не встановлено, які ж з чинників мають визначальне значення у формуванні рівня диверсифікації газозабезпечення держави, що спричинило виникнення об'єктивної потреби у їх класифікації, аналізі, а також оцінці суттєвості впливу кожного із них.

Мета статті полягає у класифікації та встановленні вагомості чинників, що здійснюють

вплив на диверсифікацію газозабезпечення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диверсифікація газозабезпечення України залежить від багатьох чинників, які здійснюють на неї суттєвий вплив. Загалом усіх їх можна поділити на внутрішні та зовнішні.

А згідно зі сферою впливу чинники поділяють на політичні, правові, технологічні, економічні, соціальні, природні та географічні. Необхідно зазначити, що кожен із них по-різному впливає на можливість диверсифікації газозабезпечення. Чинники однієї класифікаційної групи можуть зумовлювати як стимулюючий, так і гальмуючий вплив.

Розглянемо найвагоміші чинники диверсифікації газозабезпечення країни.

Перш за все слід відзначити групу політичних чинників, оскільки їх вплив на можливість диверсифікованого постачання природного газу є досить вагомим.

Не можна не погодитись із твердженням О.Г. Дзьоби та О.М. Ромашко про те, що якщо країна отримує значну частину енергоресурсів від одного постачальника, то погіршення міждержавних відносин із країною-експортером, політична нестабільність, збройні заворушення, стихійні лиха чи аварії на трубопроводах часто призводять до перебоїв у постачанні [2]. Відповідно, завдяки диверсифікації з'являється можливість знизити залежність від однієї країни-постачальника (в даному випадку – від Росії) та компенсувати необхідні обсяги природного газу завдяки постачанню з інших країн. Таким чином, держава стає менш вразливою у відношенні до країн-партнерів і, як наслідок, характеризується вищим рівнем енергетичної безпеки загалом.

Отже, підсумовуючи вищенаведене, до стимулюючих чинників цієї групи необхідно віднести:

1) підвищення рівня енергетичної безпеки України;

2) здобуття енергетичної незалежності від імпорту природного газу з Російської Федерації;

3) налагодження безперебійного постачання природного газу;

4) покращення міжнародних зв'язків;

5) зниження залежності від одного постачальника чи незначної кількості постачальників;

6) стабільність у державі.

Гальмуючими чинниками, безперечно, виступають бюрократичні перепони, висока корумпованість щодо вирішення багатьох питань, зокрема проведення тендерів, непрозорість політичних рішень, які часто стають причиною відмови від перспективних проектів іноземними компаніями та гальмуванням впровадження вкрай необхідних проектів, неузгоджені дії органів державної влади, а також воєнні дії на території України.

Що ж стосується правових чинників, то слід відзначити позитивні аспекти, зокрема ухвалу Закону України «Про ринок природного газу» [5], прийняття Закону про Національного регулятора у сфері енергетики [6], що дало змогу імплементувати законодавство України до законодавства ЄС.

За кошти Світового Банку здійснено фінансування розроблення вторинного законодавства до ЗУ «Про ринок газу», надано грант на впровадження ініціативи прозорості видобувних галузей, підписано кредитні угоди для модернізації об'єктів енергетичної галузі.

Отже, перші кроки щодо диверсифікації газозабезпечення вже зроблені, однак попереду ще довгий шлях підготовки інших нормативно-правових актів та їх імплементації. Прийнятий базовий закон потребує розроблення інших підзаконних актів, що дадуть можливість практично реалізувати усі зазначені принципи базового закону.

Натомість часта зміна окремих статей Податкового кодексу є гальмуючим чинником у здійсненні диверсифікації. Неодноразово в уряді говорилося про запровадження мораторію до змін у Податковому кодексі, однак досі щороку є зміни, зокрема щодо сплати рентних платежів.

Суттєвий вплив на диверсифікацію постачання природного газу здійснюють економічні фактори. Серед них можна виокремити можливість залучення іноземних інвестицій, створення умов для надійного функціонування та сталого розвитку підприємств ПЕК, можливість встановлення збалансованої ціни на природний газ. Диверсифікація дає змогу країнам імпортувати газ за прийнятними цінами, оскільки за наявності альтернативних постачальників і нових джерел постачання набагато простіше вести енергодіалог із окремими експортерами стосовно кінцевої ціни [2]. Як зазначається у дослідженнях Центру О.В. Разумкова, слід переходити до лібералізації ринку газу, що дасть можливість встановлювати ціни за принципами біржової торгівлі, де значною є частка спотових контрактів, а не цін, що прив'язані до кошика нафтопродуктів (або нафти) із перевагою довгострокових контрактів.

Не менш важливим є підвищення конкуренції на енергетичному ринку країни. Нещодавно Урядом України було відкрито доступ на вітчизняний газовий ринок іноземним компаніям. Так, наприклад, з 1 січня 2017 р. французька компанія «Engie» отримала можливість транспортувати та зберігати газ в Україні, ставши при цьому першим європейським трейдером на ринку газу [7]. Наприкінці січня стало відомо про появу «нового гравця» на цьому ринку – «Trafigura Ukraine» [8]. Завдяки значним зусиллям з боку української сторони було створено умови вільного доступу до потужності газотранспортної системи та газосховищ. Як наслідок, це сприяє появі умов для підвищення ліквідності ринку природного газу в Україні [7]. Розглянувши частку приватних компаній в імпорті газу, слід відзначити її збільшення. Зокрема,

сьогодні частка недержавних компаній в імпорті складає 26% (у 2014 р. вона становила 1%), що наведено на рис. 1. Згідно з даними «Укртрансгазу» закордоном купують газ не тільки газові трейдери, але й деякі споживачі [9].

Рис. 1. Частка приватних імпортерів природного газу у 2014 р. та 2016 р. [9]

Перелічені чинники є стимулюючими. Натомість до гальмуючих відносять:

1) відсутність належного фінансування перспективних проектів з боку держави, що призводить до зменшення видобутку власного газу (зокрема, у 2015 р.);

2) високу вартість буріння свердловини та ціни на видобуток газу із сланцевих порід, що значно знижує конкурентоспроможність цього напряму диверсифікації; оскільки ціна видобутку такого газу, згідно з оцінками експертів, в Україні буде сягати 250–350$, то конкурентоспроможність його видобутку буде можливою лише за високої світової ціни на газ;

3) згортання інвестиційних процесів, які пов'язані як із високими рентними платежами, так і з політичною нестабільністю;

4) кризу банківської системи, що спричиняє високі відсоткові ставки і робить кредити недоступними;

5) недосконалу систему оподаткування та якість законодавства, що пов'язано із постійними його змінами, зокрема щорічною зміною рентної плати та бажанням наповнити бюджет за рахунок нафтогазових компаній;

6) інфляційні процеси в країні;

7) нерозвиненість газового ринку, лише 26% приватних імпортерів газу в Україну, НАК залишається і досі монополістом на газовому ринку, а до реальності розвиненого ринку газу ще досить далеко.

Як бачимо, гальмуючих чинників на сучасному етапі розвитку української економіки більше, ніж стимулюючих. Відповідно, наявність вищезгаданих бар'єрів негативно позначається на можливості здійснення диверсифікації газозабезпечення.

Говорячи про диверсифікацію газозабезпечення країни, не слід забувати і про технічний бік цього питання. Значною мірою на рівень диверсифікації впливають розвиненість міжконтинентальних трубопровідних систем, наявність підземних сховищ газу, а також можливість використання LNG-технологій. Так, використання скрапленого газу в Україні потребує LNG-терміналу для його регазифікації. Станом на сьогодні розроблено проект, у якому передбачена побудова плавучого заводу в Одеській області, поруч з яким зможуть паркуватися танкери. Зріджений газ з танкерів буде перекачуватися на цей завод, де він буде регенеруватися (перетворюватися з рідкого стану на газоподібний) і подаватися в газопроводи для подальшого господарського використання. Однак цей проект залишається і досі на папері, роботи з будівництва ще не розпочались. Звісно, ці технології є новими для України і потребують значних капіталовкладень. Проте не слід зволікати з його впровадженням, оскільки від цього значною мірою залежать рівень диверсифікації газозабезпечення та енергетична безпека держави. Дослідження свідчать про те, що більшість країн, у яких потреба газу незабезпечена повною мірою, переходять саме на постачання скрапленого газу. Його частка з кожним роком зростає.

Крім того, відсутність належного технічного оснащення перешкоджає розробленню газу з тих родовищ, які містять достатню його кількість на території нашої держави. Наприклад, незважаючи на те, що в Україні оцінені поклади газу із сланцевих порід, вирішення проблеми його видобутку власними силами неможливе через відсутність відповідних технологій.

Завдяки тому, що Україна однією з перших у світі почала видобувати природний газ, має значний технологічний та організаційний досвід розроблення газових родовищ, значний інтелектуальний потенціал у цій галузі, вона може самостійно розробляти та впроваджувати високоякісні технічні та технологічні розробки. Однак серед причин низького розвитку передових технологій та їх відсутності щодо видобутку газу як традиційним, так і нетрадиційним способами слід назвати низьке фінансування наукових досліджень з цієї проблематики.

Що ж стосується природних чинників, то початкові потенційні ресурси вільного газу України оцінені науковцями у 7,25 трильйона кубічних метрів. Близько 40% їх здебільшого вже розвідані [10]. Однак в Україні залишається ще значний потенціал газу, що знаходиться на великих глибинах, здебільшого 5–7 тис. м.

Необхідно зазначити, що технологічні чинники тісно пов'язані з економічними та географічними. Так, наприклад, країни із розвиненою економікою (так само, як і зі значною територією чи з виходом до моря) об'єктивно мають більше можливостей для диверсифікації газозабезпечення, оскільки можуть запроваджувати нові технології транспортування. Як приклад можна навести Іспанію, яка володіє значною територією

порівняно з іншими європейськими країнами, населенням чисельністю майже 46,5 млн. ос. та виходом до моря. Як наслідок, згідно з дослідженнями О.Г. Дзьоби та О.М. Ромашко, вона володіє найвищим рівнем диверсифікації за абсолютним та відносним показниками, оскільки має можливість транспортувати природний газ з 15 джерел (станом на 2010 р.) завдяки трубопроводам та морським суднам.

Важливими є також соціальні чинники, до яких відносять чисельність населення, рівень освіти, а також його поінформованість стосовно різноманітних можливостей газозабезпечення підприємств з точки зору створення нових робочих місць, впливу на довкілля у певному регіоні тощо. Зрозуміло, що населення із вищим рівнем освіти сприятиме впровадженню нових технологій, оскільки розумітиме їх важливість для національної безпеки. Не слід забувати і про потенційну можливість створення нових робочих місць (наприклад, завдяки побудові вже згаданого LNG-терміналу) та підвищення добробуту населення.

Однак регулювання цін на внутрішньому ринку на газ відбувається Нацкомісією з регулювання електроенергетики, а це говорить про те, що населення не відчує змін у правових аспектах диверсифікації, оскільки постачальники не можуть продавати газ за нижчою ціною, ніж встановлено НКРЕ, тому знову залишається сподіватись на дотримання принципів, що зазначені у Законі [6], а саме принципів справедливості, неупередженості та об'єктивності під час прийняття рішень, відкритості і прозорості, гласності процесу державного регулювання та відповідальності за прийняті рішення.

Як бачимо, кожна група чинників по-різному впливає на диверсифікацію газозабезпечення. Однак усі вони знаходяться у тісному взаємозв'язку та взаємообумовленості. На основі проведеного аналізу нами була встановлено вагомість впливу чинників на рівень диверсифікації. Результати проведених досліджень наведені на рис. 2.

Рис. 2. Вагомість чинників, що чинять гальмуючий вплив на рівень диверсифікації

Отже, найбільш гальмуючими чинниками щодо диверсифікації газозабезпечення є економічні. Їх вплив на рівень диверсифікації становить 25,4%. Значний вплив на рівень диверсифікації здійснюють технічні чинники (24,7%), а також політичні чинники (22,1%). Слід зазначити, що багато гальмуючих чинників досить сильно пов'язані із політичними чинниками, які є першопричиною їх виникнення. Так, як уже зазначалось, непрозорість у проведенні тендерів, бюрократичні перепони та непрозорість політичних рішень є причинами відмови від перспективних проектів іноземними компаніями. Однак не слід забувати, що газ загалом є товаром, а не засобом впливу на політику країни, у якої незабезпечена його потреба. Тому уряд повинен докласти усіх зусиль для переведення цього питання вже сьогодні із політичної у економічну площину. Для цього необхідно навіть зробити кроки, які не завжди будуть економічно доцільними сьогодні, однак забезпечать енергетичну незалежність та стабільність у майбутньому.

Висновки. На основі опрацьованого матеріалу та проведених досліджень можна зробити такі висновки.

1) Проблематика диверсифікації газозабезпечення України як одного із способів зміцнення енергетичної безпеки залишається актуальною і потребує глибокого дослідження.

2) На рівень диверсифікації впливає значна кількість чинників, які здійснюють як гальмуючий, так і стимулюючий вплив. Встановлено, що найбільш гальмуючими чинниками є економічні, техніко-технологічні та політичні, тому саме їм має надаватись основна увага і збоку уряду.

3) Для подолання впливу гальмуючих чинників необхідно вирішити ряд важливих питань, серед яких слід назвати:

– стратегічне планування розвитку ПЕК у поєднанні із чіткими завданнями;

– першочергове впровадження перспективних інвестиційних проектів, що дадуть змогу збільшити видобуток газу традиційним способом;

– впровадження проектів «Національного значення» (розпочати побудову LNG-терміналу, збільшити обсяги видобутку вугільного метану, розпочати видобуток газу із сланцевих порід);

– ефективне співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями;

– зосередження та координацію науково-дослідної діяльності з метою розробки новітніх технологій видобутку газу як для традиційних, так і для нетрадиційних джерел енергії;

– сприяння формуванню позитивного інвестиційного клімату держави, подолання корупції та непрозорого вирішення багатьох питань у сфері енергетики;

– введення мораторію на зміну Податкового кодексу України з метою забезпечення стабільності умов та покращення інвестиційного клімату тощо.

4) Поряд з основними чинниками не слід забувати і про інші, сукупний вплив яких складає близько 30% на рівень диверсифікації. А також не слід забувати про зниження використання природного газу, впровадження енергоефективних технологій та поширення використання альтернативних джерел енергії.

У подальших дослідженнях будуть встановлені критерії для оцінки рівня диверсифікації, визначено її рівень та перспективи його зміни у найближчому майбутньому для України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Диверсифікація постачання газу в Україну. Бажання та реалії: аналітична записка / [А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, В.В. Вербинський, Т.В. Ряузова] // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.db.niss.gov.ua.
2. Дзьоба О.Г. Оцінка рівня диверсифікації постачання природного газу в країнах Європейського союзу / О.Г. Дзьоба, О.М. Ромашко // Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://soskin.info/ea/2012/7-8/201214.html.
3. Альтернативи газозабезпечення України: скраплений природний газ (СПГ) та нетрадиційний газ // Національна безпека і оборона. – 2011. – № 9 (127). – 72 с.
4. Крижанівський Є.І. Техніко-економічні чинники, які впливають на нафтогазову енергетику України / Є.І. Крижанівський, О.Г. Дзьоба // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2012. – № 1 (31).
5. Про ринок природного газу: Закон України від 9 квітня 2015 р. № 329-VIII із змінами, внесеними згідно із Законом від 1 листопада 2016 р. № 1541-VIII // ВВР. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/329-19.
6. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг: Закон України від 22 вересня 2016 р. № 1540-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1540-19.
7. Європейський трейдер «Engie» розпочав імпортувати газ в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://utg.ua/utg/media/news/2017/01/start-engie.html.
8. Ринок газу України: став відомий новий гравець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://politeka.net/ua/399979-rynok-hazu-ukrayiny-stav-vidomyy-novyy-hravets.
9. Частка приватних компаній у імпорті газу в Україну в 2016 році збільшилася до 26% (інфографіка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://economics.unian.ua/finance/1735217-chastka-privatnih-kompaniy-u-importi-gazu-v-ukrajinu-v-2016-rotsi-zbilshilasya-do-26-infografika.html.
10. Комітетські слухання «Перспективи та шляхи нарощування видобутку вітчизняних нафти та газу для підвищення енергетичної безпеки України» від 9 червня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kompek.rada.gov.ua/uploads/documents/29634.pdf.

УДК 338.242.2

Можайкіна Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Кущ А.В.
студентка факультету економіки і підприємництва
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ПРОБЛЕМИ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

PROBLEMS NEOINDUSTRIALIZATION OF ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність впровадження неоіндустріалізації, визначено контури, яких вона торкається. Аналізуються проблемні та стримуючі фактори цього процесу. Виділено стратегічні напрями розвитку промислових підприємств в умовах неоіндустріалізації. Запропоновано пріоритетні інструменти нової промислової політики держави на основі впровадження технологічних і організаційно-управлінських інновацій.

Ключові слова: неоіндустріалізація, характеристики неоіндустріалізації, проблемні та стримуючі фактори, контури неоіндустріалізації, перспективні напрями розвитку, стратегія розвитку промислових підприємств, інноваційність українських підприємств, інструменти неоіндустріалізації.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость внедрения неоиндустриализации, обозначены контуры, которые она затрагивает. Анализируются проблемные и сдерживающие факторы этого процесса. Выделены стратегические направления развития промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации. Предложены приоритетные инструменты новой промышленной политики государства на основе внедрения технологических и организационно-управленческих инноваций.

Ключевые слова: неоиндустриализация, характеристики неоиндустриализации, проблемные и сдерживающие факторы, контуры неоиндустриализации, перспективные направления развития, стратегия развития промышленных предприятий, инновационность украинских предприятий, инструменты неоиндустриализации.

ANNOTATION

In the article substantiates the need for the introduction neoindustrialization and marked outlines that it touches. The problem and the constraining factors of the process are analyzed. The strategic directions of development of industrial enterprises in the conditions of neoindustrialization are allocated. Been proposed priority instruments of a new industrial policy of the state on the basis of technological, organizational and managerial innovations.

Keywords: neoindustrialization, neoindustrialization characteristics,, problem and constraints, neoindustrialization contours, perspective directions of development, strategy of development of industrial enterprises, innovation Ukrainian enterprises, neoindustrialization tools.

Постановка проблеми. Сьогодні всі країни світу різною мірою охоплені процесом неоіндустріалізації. Ієрархічна система світогосподарської взаємодії, що відтворюється на мегарівні в рамках центро-периферійної моделі, формує змістовні відмінності нової парадигми розвитку для розвинених країн і країн, що розвиваються. В результаті для України актуалізується проблема освоєння вищих технологічних укладів, відновлювального зростання економіки країни з метою формування та реалізації курсу на неоіндустріалізацію. Одночасно в цьому контексті вирішуються й проблеми експортної сировинної залежності країни, технологічної відсталості національної економіки, що розбудовує потенційну диверсифікованість не тільки галузевої структури національної економіки, але й її міжнародної спеціалізації, а також сприяє формуванню стратегічної конкурентоспроможності країни у світовій економіці. Враховуючи це, актуальними вважаємо розроблення та реалізацію комплексу заходів для поетапної неоіндустріалізації економіки України з урахуванням кращого міжнародного досвіду у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Неоіндустріалізаційну парадигму розвитку економіки, а також перспективи міжнародної інтеграції української економіки та її окремих ланок активно вивчають такі вітчизняні вчені, як, зокрема, А. Амоша, Л. Батченко, В. Вишневський, В. Гейц, В. Саєнко, М. Чумаченко, Т. Драга, О. Ковтун, М. Юдина, Е. Сердюк. Серед найвідоміших закордонних вчених, що заклали теоретичний фундамент у цій сфері, слід назвати таких, як В. Архангельський, С. Белозеров, А. Бузгалін, Ю. Винслав, С. Глазьєв, С. Губанов, Г. Клейнер, І. Ларіонов, В. Цвєтков. Загалом наведені вченими факти свідчать про наявний парадигмальний зсув у частині вибору шляхів розвитку національних економік. Тепер це вже не звична постановка задачі в постіндустріальному стилі про пріоритетність інформаційного сектору, а установка на виробництво цілком відчутних матеріальних цінностей, без контролю над випуском яких, як виявилося, інформаційна економіка навіть в найбільш розвинених країнах втрачає (принаймні частково) свій потенціал ефективності та конкурентоспроможності.

Мета статті. Процес становлення неоіндустріалізації є об'єктивним і активно впливає і буде впливати надалі на економічний розвиток як окремих регіонів, так і країни загалом. Необхідно усвідомити механізм, визначити проблемні та стримуючі фактори цього процесу, а

також виявити перспективні напрями розвитку для вирішення проблем, пов'язаних з неоіндустріалізацією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегії реіндустріалізації і неоіндустріалізації як умови ефективного економічного розвитку одержали поширення в посткризовий період 2008–2009 рр. на тлі скорочення світового попиту і, як наслідок, світового виробництва, а також високої потреби провідних країн світу в підтримці зайнятості населення, динамізму інвестиційного розвитку в реальному секторі національних економік, усвідомлення високого ступеня деіндустріалізації їх промисловості на базі глобалізації та транснаціоналізації економіки. Одночасно з 2010 р. починається активний процес неоіндустріалізації економік США і країн Західної Європи [1, с. 29–36].

Серед відомих наукових публікацій з цієї теми необхідно згадати дослідження Дж.К. Гелбрейта «Нове індустріальне суспільство», а також роботу П. Маршу «Нова промислова революція: споживачі, глобалізація, кінець масового виробництва». С. Губанов вважає, що «неоіндустріалізація – це наступний етап індустріалізації, яка характеризується: а) впровадженням замість ручних і напівавтоматичних верстатів роботизованих виробничих комплексів; б) заміною індустріальної на інноваційну модель економіки». Крім того, неоіндустріалізація – це створення замість екстенсивного типу розвитку інтенсивного; це стрімкий розвиток наукоємних галузей 5–6 технологічних укладів, які є «двигунами» неоіндустріалізації; це розуміння того, що ефективність економіки вимірюється не за допомогою ВВП, а показниками щастя, якості життя та продуктивності праці. Як зауважив Е. Тоффлер у своїй книзі «Третя хвиля», нова індустріалізація – це не створення мультинаціональних корпорацій, а впровадження такого виробництва, яке здатне задовольнити індивідуальні потреби людини, допомогти їй зберегти свою молодість, здоров'я, красу і отримати нові відчуття.

Так, наприклад, В. Мау пише про нову модель росту в умовах, що змінилися, яка одержала спеціальну назву – «new normal» («нова нормальність»). В. Татаркин із групою дослідників розглядає нову індустріалізацію як актуальний тренд сучасного розвитку вітчизняної економіки. Вони дотримуються тієї точки зору, що постіндустріальна економіка повинна бути більш «реальною». Особливістю підходу є розгляд цілей неоіндустріалізації з позиції розвитку людини. Інновації повинні працювати на благо людини, тобто бути соціальними. Вони трактують неоіндустріалізацію як синхронний процес створення нових, високотехнологічних секторів економіки та ефективного інноваційного відновлення її традиційних секторів [2, с. 3–21; 3, с. 9–21; 4].

Для обґрунтування необхідності впровадження нової індустріалізації висував свої аргументи Р. Аткинсон. Він призиває до вироблення загальнонаціональної промислової стратегії та вказує на такі найважливіші причини для розвитку обробної промисловості. Обробна промисловість породжує ефекти поширення нових знань на всю іншу економіку, які обов'язково поширяться на інші бізнеси.

Зниження ринкової частки в галузях, заснованих на знаннях, справляє негативний ефект на всю економіку. Якщо країна втрачає аерокосмічну галузь, то відбувається деградація всієї інноваційної економічної системи. Це ускладнює зростання інших галузей, що послаблює загальну конкурентоспроможність [5, с. 10–25].

Об'єктивний хід розвитку подій у світовій індустріальній сфері після 2009 р., а саме четверта промислова революція, «Індустрія 4.0», яку позначають як розумне інтелектуальне виробництво, змушує визнати, що концепція неоіндустріалізації точніше відображає суть тих перетворень, до яких підійшли сучасні передові суспільства. Таким чином, нова економіка одержує «новий» зміст. Виходячи із цього визначення, можна виділити такі якісні характеристики неоіндустріалізації:

– повномасштабна електронізація та автоматизація виробничих процесів;

– становлення інтелектуальної праці як пануючої;

– подальше витіснення працівників і заміна їх машинами;

– зв'язаність усіх атрибутів креативності й інноваційності в єдине «нове» явище із сектором матеріального виробництва [6].

На Заході суть змін, що відбуваються в організації промислового виробництва, стали називати новою промисловою революцією. У Німеччині, яка розбудовує з 2011 р. офіційну державну програму «Індустрія 4.0», вважають, що до цього світ пережив три промислові революції, а зараз приступає до четвертої. На думку «Індустрії 4.0», першою промисловою революцією була механізація виробництва з використанням води та потужності пару, друга характеризується силою електрики, третя – це цифрова революція, яка почалася з використання електроніки та інформаційних технологій, а четверта революція відображає впровадження кіберфізичних систем і персоналізованого виробництва, тобто демонструє силу Інтернету.

Таким чином, основна суть нової індустріалізації полягає в тотальному впровадженні електронного обладнання не тільки в процеси фінансового керування компаніями, але й у процеси дизайну, розроблення, дистрибуції, післяпродажного обслуговування зробленої продукції. В результаті електроніка одержала можливості самоорганізації й, відповідно, виконання тих контрольно-керуючих функцій, які раніше виконувала людина. Як би дивно не звучало, але техніка стала управляти технікою, яка породила технотронне суспільство. Справ-

жнє технотронне суспільство – рівень розвитку інфокомунікаційних технологій, що досягаються в цей час, який дає змогу радикально перетворити розширений виробничий процес за рахунок освоєння функцій керування цим процесом системою машин, організованою в електронні мережі передачі даних. Тому технологічним змістом нової індустріалізації є промисловий Інтернет, 3D-технології і промислові роботи, які в майбутньому повинні привести до революційних зрушень в індустріальній і, що є найголовнішим, в соціальній сферах.

Поняття «неоіндустріалізація» має свої плюси й мінуси. Прихильники концепції неоіндустріалізації виділяють такі позитивні фактори нової індустріалізації: зниження частки сектору матеріального виробництва за рахунок росту сектору послуг і наукових досліджень; зміна структури сектору матеріального виробництва у вигляді росту наукоємних галузей; збільшення частки населення, що має вищу освіту; перенос основних вкладень із фінансового капіталу (основного й оборотного) у людський капітал; розвиток малого бізнесу, який більш оперативно реагує на виникнення нових можливостей; поглиблення поділу праці; зниження транспортних бар'єрів на шляхах руху робочої сили й матеріальних ресурсів; розвиток аутсорсинга; формування єдиного світового ринку. Крім того, виділяють ряд супутніх негативних факторів, обумовлених неоіндустріалізацією, які також характеризують суть процесів, що відбуваються у світовій промисловості, а саме зростання кваліфікаційного безробіття, обумовленого підвищеними вимогами до робочої сили; зростання структурного безробіття, що обумовлене зникненням цілих професійних напрямів і падінням попиту на продукцію багатьох галузей сфери матеріального виробництва; зростання протиріч між розвиненими постіндустріальними країнами і країнами третього світу, обумовлених нерівномірним розподілом прибавочної вартості.

Загалом наведені факти свідчать про наявний парадигмальний зсув у частині вибору шляхів розвитку національних економік. Тепер це вже не звична постановка задачі в постіндустріальному стилі про пріоритетність інформаційного сектору, а установка на виробництво цілком відчутних матеріальних цінностей, без контролю над випуском яких, як виявилося, інформаційна економіка навіть в найбільш розвинених країнах втрачає (принаймні частково) свій потенціал ефективності та конкурентоспроможності. Фактично пріоритетом знову оголошена індустріалізація, а точніше, неоіндустріалізація національних економік, головною метою якої є перехід на наукоємні розвинуті технології та передове виробництво (advanced manufacturing). Під ним розуміють комплекс видів діяльності, заснованих на використанні і координації інформації, автоматизації обчислень, можливостей програмного забезпечення, сенсорних пристроїв, комп'ютерних мереж та використанні передових матеріалів і нових можливостей, відкритих природничими науками у сферах нанотехнології, хімії, біології тощо [7, с. 223].

Для визначення перспектив неоіндустріального розвитку промислових підприємств в Україні необхідно оцінити готовність промислового середовища до неоіндустріалізації, тобто вивчити фактичне й можливе місце української промисловості в системі світового розподілу праці. Від того, які саме товари, виробничі й кадрові ресурси потрібні на світових ринках, від того, наскільки цим вимогам відповідає виробнича сфера вітчизняних підприємств, залежить те, у якому напрямі можуть здійснювати неоіндустріальний розвиток промислові підприємства України.

Оскільки сталася технологічна революція, у результаті якої передові індустріальні країни переходять на п'ятий і шостий технологічний уклади, ставлять нові завдання, то підвищується важливість надійності й стійкості зв'язків, зростає потреба у високоякісному людському капіталі, підсилюється пряма залежність успіху промислового підприємства від ступеня його інтегрованості у світову систему виробничих відносин.

Особливо актуально це для України, яка стикається одночасно з фінансово-економічною та військово-політичною кризами. Крім того, перед Україною, якщо вона ставить за мету активну участь у формуванні нової глобальної економічної структури, зокрема індустріальної, стоїть актуальне завдання розроблення й реалізації такої національної промислової політики, яка була б здатна відповісти на виклики сучасності.

Стан економіки України характеризується глибокою кризою та втратою значної частини промислового потенціалу. Слід назвати, по-перше, низький рівень інноваційної активності та конкурентоспроможності продукції підприємств на світових ринках, по-друге, перебування використання інформаційних технологій на незадовільному рівні. Як наслідок, критично зростають ризики посилення технологічної залежності від іноземних виробників. Згідно з даними Державної служби статистики України протягом 2000–2016 рр. частка промислових підприємств, які впроваджують інновації, продовжувала зменшуватися: з 14,8% у 2000 р. до 12,8% в 2016 р. Тому частка інноваційної продукції знизилася в 1,8 рази [7, с. 224]. По-третє, погіршення динаміки нерівномірності регіонального і міжгалузевого розвитку, по-четверте, нераціональність і несистематичність оновлення основних засобів. Все це свідчить про неспроможність нинішньої промислової політики України, що спровокувало відставання наукоємних галузей промисловості від світових конкурентів і закриття промислових комплексів.

Основними проблемами української промисловості є низька конкурентоспроможність, викликана її недостатнім технологічним рівнем, і низька ефективність виробництва, викликана недостатнім інноваційним рівнем розвитку виробництва. Це підтверджує аналіз інноваційного розвитку промисловості України, який порівняно з країнами ЄС показав вкрай низький рівень інвестицій у дослідженні й розробленні, а також, відповідно, вкрай низьку частку інноваційної продукції (близько 4%) у структурі реалізованої промислової продукції.

Причиною недостатньої інноваційної активності є дефіцит засобів для авансування інноваційного процесу як на стадіях науково-технічних розробок, так і під час впровадження інноваційних змін у виробництво. Також перешкодами для розвитку інноваційного промислового підприємництва є суперечлива інноваційна політика; несприятливий інвестиційний та інноваційний клімат; практика призупинення дій окремих статей і законів, що стосуються фінансування інноваційної діяльності; прийняття нових законодавчих актів і нормативно-розпорядчих документів без належного аналізу й оцінки виконання попередніх [8, с. 125].

Потрібно відзначити, що найбільш інноваційними в Україні є підприємства з виробництва фармацевтичних продуктів і препаратів (38,2%), виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), виробництва транспортних засобів (33,9%), видобутку металевих руд (30,4%), машинобудування (27,0%) [9, с. 129].

У 2014 р. в Україні інноваційну продукцію впроваджували 600 підприємств, нову для ринку продукцію – 137 підприємств, організаційні інновації здійснювали 125 підприємств, а маркетингові – 157, це вказує на низьку привабливість впроваджуваних інновацій за наявних масштабах України. Усього 28 видів нових технологій, створених вітчизняними підприємствами, були передані іншим підприємствам, причому закордонним передали лише 8 одиниць [9; 10].

Загалом інноваційність українських підприємств є незадовільною, особливо з погляду конкурентоспроможності на світовому рівні. Тому завдання подолання цих стійких негативних тенденцій об'єктивно набуває статусу пріоритетного вектору горизонталі матричної політики. Його правильна «розкладка» по вертикалі вимагає точного налаштування на потенціал, інтереси суб'єктів і завдання розвитку окремих господарських комплексів, видів промислової діяльності і регіонів.

В Україні істотно виснажений науково-технічний потенціал, необхідний для масштабних диверсифікованих інновацій. Причиною є спустошливе руйнування в період перехідних 90-х рр. в комплексі «освіта – наука – виробництво». Але й нині, вже в порівняно стабільних умовах, ситуація не покращується ні з фінансуванням, ні з організацією ефективної взаємодії секторів зазначеного комплексу та їх суб'єктів. Водночас в контексті просування до передового виробництва в принципі вирішуваним є завдання поліпшення технологій і продуктів, вже освоєних у виробництві, які мають відносно стійкі або зростаючі ринки збуту. Це передбачає концентрацію зусиль на тих видах діяльності, в яких національний товаровиробник вже має конкурентні переваги (природні або штучні), а їх зміцнення або розвиток вимагає точкових технологічних і продуктових інновацій.

Українська специфіка складається також із серйозних структурних деформацій промисловості, перш за все у співвідношенні між високотехнологічними і матеріально-сировинними галузями. Це істотно позначається не тільки на загальній ефективності промисловості, але й на позиціях України в системі міжнародного поділу праці. Згідно з даними Світового Банку питома вага високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту промислової продукції України склала в 2015 р. 4% (для порівняння: Філіппіни – 68%, Сінгапур – 50%, Малайзія – 45%, Китай – 28%, Франція – 25%, Великобританія – 21%, США – 20%, Японія – 18%, Мексика – 17%, Гонконг – 16%, Німеччина – 15%, Чехія – 15%, Канада – 14%, Бразилія – 11%, РФ – 9%) [10].

Не менш важливими причинами кризи й, відповідно, відсталості України є перевага низькотехнологічних енерго- і ресурсномістких виробництв, деформована галузева структура, інтегрованість у найбільш уразливі сегменти світового промислового ринку, слабке використання потенціалу внутрішнього ринку для стимулювання стабільного розвитку промисловості, недостатньо ефективна державна політика антикризової підтримки. Усе це свідчить про те, що загалом в Україні промислова політика виявилася неспроможною. Причини її «провалів» численні та різноманітні і пов'язані як з концептуальними підходами, так і з організаційно-управлінськими проблемами її реалізації на практиці [11].

Для вирішення нагальних проблем необхідно виділити такі стратегічні напрями розвитку промислових підприємств в умовах неоіндустріалізації: розвиток промисловості на основі матричної політики як поєднання «горизонтальних» і «вертикальних» заходів; розвиток зверху вниз з боку держави шляхом створення умов та інфраструктури для неоіндустріалізації на загальнодержавному рівні; розвиток інфраструктури регіону і створення регіонального кластера з метою стимулювання неоіндустріального розвитку; стимулювання окремих промислових комплексів шляхом створення системи пільг; розвиток шляхом кластеризації промислових підприємств.

Її об'єктом і інструментом є великі вертикально інтегровані структури, що охоплюють основні етапи інноваційного циклу виробництва

стратегічного наукоємного значення (в Україні це ракетно-космічна галузь, літако- і суднобудування, приладобудування тощо), які здатні вбудовуватися в сучасну систему міжнародного поділу праці.

При цьому перспективними напрямами розвитку нової індустріалізації є модернізація виробничих потужностей, втрачених за час деіндустріалізації; розробка нових програм і проектів, орієнтованих на інноваційну спрямованість індустріалізації; прискорене заміщення четвертого технологічного укладу п'ятим і шостим. Тільки за такого розкладу неоіндустріалізація буде тим локомотивом інноваційного розвитку, який прискорить реалізацію п'ятого і шостого технологічних укладів і забезпечить перехід продуктивних сил і виробничих відносин економіки України на новий якісний рівень. Одночасно в цьому контексті вирішуються й проблеми експортної сировинної залежності країни, технологічної відсталості національної економіки, що розбудовує потенційну диверсифікованість не тільки галузевої структури національної економіки, але й її міжнародної спеціалізації, а також сприяє формуванню стратегічної конкурентоспроможності країни.

Враховуючи те, що одним з основних елементів нової індустріалізації є готовність до впровадження елементів інформаційної економіки для автоматизації керування виробництвом, потрібно відзначити низький ступінь готовності України й за цим показником. Так, великі підприємства недостатньо впроваджують інформаційні технології у виробничий процес, з них 66% взагалі не мають своєї корпоративної мережі, незважаючи на те, що це є обов'язковим стандартом будь-якої сучасної корпорації. Більше того, 10% великих підприємств не мають навіть локальної мережі, що свідчить про ведення управлінської діяльності за стандартами минулого століття [12, с. 224].

Визначаючи контури неоіндустріалізації, потрібно відзначити, що вона торкається:

1) виробництва (зміна бізнес-моделей, реструктуризація великих об'єднань; підвищення продуктивності праці; розвиток компетенцій на глобальному рівні; підвищення якості сервісу);

2) ринків (підвищення конкурентоспроможності внутрішніх ринків, розвиток внутрішнього споживчого й промислового попиту, формування конкурентної моделі замість ручного керування великими напівдержавними компаніями, розширення можливостей приватної ініціативи, малого й середнього бізнесу);

3) галузей: (авіа-, суднобудування, виробництво верстатів, енергетика, фармацевтика, медицина та інші високотехнологічні галузі);

4) технологій (біологія, генетика, електроніка, космічна техніка, виробництво штучних матеріалів, інформатика, робототехніка);

5) соціальної сфери (інженерно-технічна освіта, екологічні стандарти);

6) регіонального аспекту (активізація приватно-державного партнерства на локальному рівні, розвиток міжрегіональних ланцюгів поставок і створення вартості, кластерів та інших зв'язків мережного типу; формування ефективного інформаційного простору суб'єктів) [12, с. 13].

При цьому стратегія розвитку промисловості в умовах неоіндустріалізації повинна ґрунтуватися на таких принципах: принцип орієнтації на лідерів; принцип відповідності неоіндустріального середовища (з цією метою українським промисловим підприємствам необхідно диверсифікувати напрями розвитку і прагнути до виходу на світові ринки); принцип виділення пріоритетних сфер діяльності (саме з таких сфер діяльності, як виробнича та інформаційно-управлінська, необхідно починати перехід на нові технологічні уклади); принцип підходу до стратегії як до моделі дій, що дасть змогу забезпечити адаптивність до українського економічного середовища, яке постійно змінюється; принцип збалансованого розвитку, що передбачає забезпечення збалансованості розвитку підрозділів, які до нього входять.

Це означає, що в масштабах державної політики необхідно створити певні умови, які дадуть змогу забезпечити промисловим і науковим підприємствам конкурентоспроможність продукції, яка випускається, на основі використання передових організаційно-технічних і управлінських впроваджень.

Найважливішим інструментом неоіндустріалізації повинне стати перш за все забезпечення впровадження технологічних та організаційно-управлінських інновацій, які вже довели свою ефективність в інших країнах.

Висновки. У контексті нової промислової політики держава як один з базових інститутів вимагає системних заходів щодо свого розвитку. Серед пріоритетних напрямів необхідно назвати підвищення ефективності та прозорості функціонування органів державної влади і управління (на основі нових більш досконалих форм взаємодії з суспільством і бізнесом, а також застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій); мінімізацію корупційно небезпечних бюрократичних процедур. Комплекс практичних заходів центрального уряду щодо промислових галузей доцільно формувати у вигляді матриці, маючи на увазі поєднання заходів як вертикальних (специфічно галузевих), так і горизонтальних з акцентом на державному стимулюванні і контролі над досягненням цільових показників розвитку окремих великих суб'єктів (а не секторів загалом), конкурентоспроможних на міжнародному рівні. Головним стратегічним результатом нової промислової політики повинна стати неоіндустріалізація національної економіки з динамічно зростаючим інноваційним компонентом. Ключова умова успішного розвитку національної промисловості в умовах нових світових

реалій – відновлення розвитку власної сфери НДДКР для самостійного прориву інновацій. При цьому акценти в забезпеченні наукових досліджень важливо змістити з громадського на приватне фінансування перш за все за рахунок великого бізнесу. Підприємства повинні бути максимально залучені в НДДКР (державні примусово, а приватні через потужні податкові та інші стимули). Окрім цього, вкрай важливим є проведення ряду заходів стимулюючого, інформаційного та дослідницького характеру щодо підвищення інформованості усіх учасників цього процесу стосовно його переваг та можливостей. Реалізація подібної політики створюватиме ряд позитивних ефектів як для держави, так і для представників бізнесу і суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Побываев С. Реиндустриализация в США и ЕС / С. Побываев, С. Толкачев // Мир новой экономики. – 2015. – № 2. – С. 29–36.
2. Татаркин А. Новая индустриализация экономики России / А. Татаркин, О. Романова // Вестник УрФу. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 3–21.
3. Татаркин А. Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение / А. Татаркин, О. Романова // ЭКОНОМИКА РЕГИОНА. – 2014. – № 2. – С. 9–21.
4. Татаркин А. Промышленная политика: теоретические основы, региональный опыт разработки и реализации / А. Татаркин, О. Романова // Промышленная политика. – 2008. – № 7. – С. 25–36.
5. Atkinson R. Why America Needs a National Manufacturing Strategy / R. Atkinson // Industry Week. – 2013. – August 16. – S. 25–35.
6. Экономист [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economist.com.ru/ neoindustrial.htm.
7. Avdokushin E. The new economy. [Novaya ekonomika] / E. Avdokushin // Sovremennye naukoemkie tekhnologii. – 2010. – № 10. – S. 223–225.
8. Архипов С. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность / С. Архипов, А. Радыгин // Вопросы экономики. – 2010. – С. 122–125.
9. Інноваційна діяльність промислових підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_idpp2014.zip.
10. Промышленная революция возвращает производство в Европу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unidorussia.ru/archive/num11/art11_20.
11. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/11/dop_inn_2014_p.zip.
12. Раєвнєва О. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки: [монографія] / О. Раєвнєва, І. Чанкіна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 264 с.

УДК 331.105.6:519.83

Мордовець А.В.
аспірант кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО СЦЕНАРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

SYSTEMATIC APPROACH TO SCENARIO MODELING AND FORECASTING PARTNERSHIP RELATIONS IN SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT PROJECTS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено можливі типи стратегії реалізації партнерських відносин (на прикладі транспортної сфери), які можливі в умовах організаційно-інституційного середовища, з урахуванням цілей державних органів влади, приватного та суспільного секторів. Обґрунтовано напрям дій учасників партнерських відносин залежно від обраної стратегії з метою обґрунтованого вибору відповідної державної політики.

Ключові слова: партнерські відносини, сценарне моделювання, теорія ігор, соціально-економічне партнерство, транспортна сфера.

АННОТАЦИЯ

В статье определены возможные типы стратегии реализации партнерских отношений (на примере транспортной сферы), которые возможны в условиях организационно-институциональной среды, с учетом целей государственных органов власти, частного и общественного секторов. Обосновано направление действий участников партнерских отношений в зависимости от выбранной стратегии с целью обоснованного выбора соответствующей государственной политики.

Ключевые слова: партнерские отношения, сценарное моделирование, теория игр, социально-экономическое партнерство, транспортная сфера.

ANNOTATION

In the article the types of strategy implementation partnerships (for example, transport sector) are possible in terms of organizational and institutional environment, taking into account the objectives of public authorities, private and public sector have been identified. The direction of actions of partnerships depending on the chosen strategy was justified for the purpose of selecting the appropriate efficiency public policy.

Keywords: partnerships, scenario modeling, game theory, social-economic partnership, transport.

Постановка проблеми. З метою досягнення економічного розвитку економіки, конкурентоспроможності національної економіки тощо держава здійснює цілий ряд функцій (соціальну, політичну, міжнародну, економічну), оскільки державне регулювання економіки можливе за умови синергетичної реалізації основних функцій. В процесі державного регулювання економіки основною метою є забезпечення нормального формування та ефективного функціонування економіки країни, що сприятиме випереджальному темпу розвитку економіки. В умовах обмежених ресурсів, зростаючих потреб населення необхідні налагоджені та ефективно діючі канали взаємодії між органами державної влади та суб'єктами господарювання, які будуть виступати запорукою якісної державної політики, спрямованої на потреби населення, її підконтрольності суспільству, відповідності стратегічним національним інтересам. Обмеженість бюджетних ресурсів для реалізації програм розвитку пріоритетних сфер економіки обумовлює необхідність пошуку інструментів активізації інвестицій в галузі. В. Кабашкін [1] визначає, що партнерські відносини органів влади та суб'єктів господарювання є зі одним способів економічного розвитку країни. Досягнення економічного та соціального ефектів в процесі взаємодії державного та приватного секторів можливо в умовах врахування інтересів учасників партнерських відносин, визначення можливих тенденцій розвитку такого партнерства тощо. Для формування ефективної державної політики важливим є врахування різних сценаріїв розвитку таких відносин, що можливо за рахунок прогнозування взаємодій між учасниками. З метою моделювання відносин доцільно використовувати інструменти апарату теорії ігор, який дасть змогу формалізувати систему умов у сфері партнерських відносин, які визначають можливі варіанти їх розвитку, послідовність цієї взаємодії, обсяг інформації, дохід кожного учасника тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання математичного інструментарію сценарного моделювання широко використовується такими науковцями для аналізу соціально-економічних проблем, як, зокрема, Ф. Алескеров [2], А. Агєєва [3], Ю. Зайцева [3], К. Зендриков [3], О. Акимова А. [4], В. Геєць [5], Т. Клебанова [5; 8], О. Черняк [5], В. Іванов [5], Н. Дубровіна [5], А. Ставицький [5], З. Згуровський [6], К. Переверза [6], Д. Кононов [7], С. Косясенко [7], В. Кульба [7], М. Кизим [8], В. Пономаренко [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому визначення математичного апарату для прогнозування розвитку партнерських відносин з метою формування ефективної державної політики розглянуто фрагментарно, що обумовлює актуальність дослідження.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до прогнозування розвитку партнер-

ських відносин (на прикладі транспортної сфери) для визначення найбільш результативної стратегії реалізації проекту на засадах соціально-економічного партнерства, що сприяє обґрунтованому вибору напряму державної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах впливу зовнішніх (глобальних, макроекономічних) та внутрішніх факторів на формування державної політики у сфері партнерських відносин ефективним є використання сценарного підходу, який дає змогу визначити можливі тенденції, взаємозв'язки та напрям розвитку. Для моделювання розвитку партнерських відносин раціонально використати апарат повторювальних ігор (який дає змогу проаналізувати однотипну взаємодію суб'єктів, яка відбувається в рамках певного інтервалу часу, на різних рівнях управління тощо) та апарату ієрархічних ігор (якщо враховувати процедуру взаємодії та передачі інформації між учасниками).

В рамках теорії ігор учасники партнерських відносин є гравцями: система державних органів влади – Центр 1 (y); сукупність суб'єктів господарювання (що виконують функції інвестування, управління) – Центр 2 – реалізує стратегічні цілі за рахунок активних елементів – агент b – відповідної проектної компанії та виконавців проекту – суб'єктів господарювання (які виконують відповідні завдання, пов'язані з реалізацією проекту); суспільно-правовий сектор (суспільство формує соціальне замовлення на здійснення відповідних реформ та розвитку певних сфер) – Центр 3 (опосередкований вплив, створює передумови та умови формування, розвитку партнерських відносин та формулює мету партнерської взаємодії).

З метою визначення процедури формулювання стратегії соціально-економічного розвитку на національному рівні та її реалізації в секторальному розрізі з урахуванням процедури реалізації партнерських відносин розглянуто варіанти взаємодії між суб'єктами різних рівнів відповідно до методу сценаріїв, який дає змогу оцінити не тільки кінцевий результат, але й модель процесу [10, с. 35]. В табл. 1 представлені стратегії реалізації партнерських відносин в транспортній сфері, які можливі в умовах організаційно-інституційного середовища, з урахуванням цілей державних органів влади, приватного та суспільного секторів ($X^i = \{x_1^i, x_2^i, \ldots, x_{Li}^i\}$, $i = 1,2,\ldots,N$, де N – число суб'єктів), що реалізовано в напрямах державної політики.

Проаналізувавши трансформаційні зміни в країни, можна чітко визначити, що в реформуванні чітко простежується друга стратегія, що характерно не тільки для національного, але й для наднаціонального рівнів. Наприклад, стратегія «Європа – 2020», затверджена Європейською

Таблиця 1

Характеристика можливих типів стратегії реалізації партнерських відносин в транспортній сфері

Стратегія	Вибір агента		Характеристика	
Об'єкти	центр y	система державних органів влади		
	агент b	відповідна проектна компанія		
Мета	збільшення кількості та якості послуг транспортної інфраструктури, забезпечення доступності транспортних послуг усім верствам населення, підвищення продуктивності праці у галузі			
С1	Нехай центр вибирає дію $y \in Y$, на основі чого агент вибирає свою дію $x \in Y$. Цільові функції центру $F(y, x)$ і агента $f(y, x)$ відомі обом гравцям	$b(y) = Arg\,\underset{b \in X}{Max}\ f(y,b)$ $y^0 = Arg\,\underset{y \in Y}{Max}\, F(y, b(y))$	державні органи вищого рівня ієрархії визначають план дій, які необхідно реалізовувати агентам регіонального та локального рівнів	
С2	Центр може не вибирати дію, а повідомляти агенту залежність своєї дії від дії агента у вигляді функції $y(x)$	$b(y(b)) = Arg\,\underset{x \in X}{Max}\ f(y(b), b)$ $y^0 = Arg\,\underset{y \in Y}{Max}\, F(y(b), b(y(b)))$	державні органи вищого рівня ієрархії визначають стратегію, для реалізації якої агентам необхідно самостійно виробити план дій	
С3	Центр може передавати агенту інформацію y_o і залежно від реакції агента на цю інформацію $x_o(y_o)$ встановлювати залежність дії центру від майбутньої дії агента	$y(b, b_0(y_0))$	взаємодія державних органів вищого рівня ієрархії та агентів під час вибору стратегії	

Комісією та рекомендована для врахування країнами-сусідами ЄС та країнами-кандидатами до вступу до ЄС, встановила бачення європейської соціально орієнтованої економіки, яка може бути реалізована за трьома ключовими напрямами, відповідно до якої в Україні розроблено стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» з визначеними чотирма основними векторами розвитку. Відповідно до неї на регіональному рівні було розроблено Стратегію, узгоджену з положеннями Стратегії сталого розвитку, яка визначає ключові особливості та пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку регіону [11].

З метою реалізації зазначеної Стратегії на регіональному рівні розроблено плани дій на 2015–2017 роки, які в повному обсязі відповідають визначеним стратегічним та операційним цілям [12]. В рамках секторального аналізу прийнято стратегії розвитку певних галузей відповідно до рівня впливу на стан національної економіки загалом. Транспорт є однією з базових галузей національної економіки, нині серйозними проблемами галузі є значний знос основних виробничих фондів, недостатній обсяг інвестицій тощо; для вирішення проблем розроблено Транспортну стратегію України на період до 2020 року [13].

Н. Кукушкін визначив [14], що для державних органів вищого рівня ієрархії діяльність С2 не менш ефективна, ніж С3, а С3, не менш ефективна, ніж С1: $C2<C3<C1$. Тобто державним органам вищого рівня ієрархії, слід вибирати стратегію С2, а якщо це неможливо, то С3, і лише в останню чергу С1. Таким чином, під час реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України, Стратегії-2020, державними органами вищого рівня вибрано найбільш ефективну стратегію С2, а саме на національному рівні визначена загальна стратегія розвитку країни з визначенням ключових складових її досягнення, на регіональному та секторальному рівнях визначено план дій щодо визначеної стратегії з урахуванням особливостей територій, які реалізуються за рахунок проектів на локальному/місцевому рівнях та результати проектів, покликані для вирішення загальної стратегії розвитку.

В процесі реалізації державної політики у сфері партнерських відносин в рамках стратегії соціально-економічного розвитку важливим є процес управління інтересами учасників за рахунок використання мотиваційного та інформаційного управління.

З метою моделювання відносин між учасниками партнерських відносин в транспортній сфері в рамках проекту з будівництва та експлуатації автомобільної дороги Львів-Краковець-84,4 км процес прийняття управлінських рішень варто розглянути в рамках математичної моделі кооперативних ігор, оскільки в рамках цього проекту учасники обирають стратегію діяльності спільно.

Реалізація реформування транспортної інфраструктури починається з утвердження Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 роки. Основними напрямами стратегії є підвищення якості транспортних послуг, що за обмеженості державних фінансових послуг можливо лише за рахунок залучення представників приватного сектору (механізм соціально-економічного партнерства (табл. 2)). Для реалізації цієї задачі планується залучити представників приватного сектору для будівництва та експлуатації автомобільної дороги Львів-Краковець-84,4 км на умовах концесії (механізм державно-приватного партнерства (табл. 2)).

Відповідно до основних техніко-економічних характеристик об'єкта Львів-Краковець термін концесії розраховано на період 49 років, а будівництво розраховано на 4 роки. Таким чином, можливими сценаріями взаємодії є BOOT, BOO, оскільки ці форми розраховані на 30 і більше років.

Дослідження можливих сценаріїв партнерських відносин відносно проекту щодо будівництва та експлуатації нової автомобільної дороги «Львів – Краковець» залежить від кінцевої форми власності на активи, цілі державних органів влади, в нашому випадку Львівської обласної ради тощо.

Відповідно до технічних вимог проекту формою концесії має бути BOO, тобто проект передбачає модель «будівництво – володіння – експлуатація об'єкта та подальша передача об'єкта державі».

В рамках етапу визначення гарантованих ($\overline{K}_j$) учасників та певної стратегії їх поведінки варто оцінити процес вибору суб'єктів господарювання та спрогнозувати результати партнерських відносин, що можливо за рахунок методології теорії ігор.

Під час реалізації суспільно-важливих проектів варто розглянути дві ситуації їх реалізації.

1) Коли державні органи влади зацікавлені в розробленні та виконанні проектів, але не володіють необхідним обсягом фінансових ресурсів (частково чи повністю), а суб'єкти господарювання мають необхідний обсяг ресурсів, але не зацікавлені в реалізації. Тому державні органи влади пропонують потенціальним партнерам фінансово вигідні для них умови партнерства.

В таких умовах можливі декілька варіантів залучення суб'єктів господарювання:

– залучення декількох суб'єктів господарювання; один виконує функцію інвестора, а інший займається розробленням, виконанням та експлуатацією проекту;

– залучення одного суб'єкта господарювання, який реалізує всі стадії реалізації проекту (тобто і є інвестором, і розробляє, виконує, бере участь у експлуатації); при цьому загальна ціна проекту зменшується, але це може вплинути на якість послуг.

Проаналізувати стратегії поведінки учасників партнерських відносин та узгодити резуль-

тати відносин можна за рахунок методології гри трьох осіб на опуклій багатогранній множині пов'язаних стратегій гравців.

2) Державні органи влади мають необхідний обсяг фінансових ресурсів та оголошують тендер для реалізації проекту, що обумовлює необхідність визначення першочергової вартості для проектів з урахуванням державних інтересів та можливостей.

Стратегія поведінки в такому випадку може бути сформована за рахунок гри трьох осіб на опуклій багатогранній множині непов'язаних стратегій гравців.

Оскільки практика реалізації партнерських відносин в Україні переважно пов'язана з недостатнім чи відсутнім фінансуванням, для української практики раціонально більш детально розглянути перший випадок.

А саме державні органи влади залучають представників приватного сектору з метою фінансування, розробки, виконання проектів. Для досягнення поставленої мети державним органам влади необхідно запропонувати потенційним партнерам фінансово привабливі умови.

Наприклад, якщо розглянути проект з будівництва та експлуатації автомобільної дороги Львів-Краковець-84,4 км, то можна побачити, що способом мотивації суб'єктів господарювання до проекту є відрахування частини

Таблиця 2

Ключові характеристики механізмів партнерських відносин на національному та регіональному рівнях

Характеристики			Соціально-економічне партнерство	ДПП
Суб'єкт	Центр 1		Основні (в прийнятті рішення): Мінінфраструктури, Укравтодор. Допоміжні: Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Підрозділ з фінансових питань партнерських відносин Мінфінансів, Міністерство транспорту та зв'язку, Фонд державного майна.	Львівська облрада
	Центр 2		Оголошено про концесійний конкурс (січень 2016 року) – проектна компанія та сукупність суб'єктів господарювання	Суб'єкт господарювання
	Центр 3		Суспільно-правове середовище	–
Об'єкт			Транспортна інфраструктура – дорожнє господарство	Автомобільна дорога Львів-Краковець
Нормативно-правова база			Закон України «Про автомобільні дороги», Закон України «Про будівництво та експлуатацію на платній основі нової автомобільної дороги Львів – Краковець», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про погодження умов концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів – Краковець»	
Мета			Збільшення кількості та якості послуг транспортної інфраструктури, покращення транзитного потенціалу, розбудова міжнародного транспортного коридору, соціально-економічний розвиток Львівщини, створення нових робочих місць	Залучення інвестицій для будівництва нової автомобільної дороги Львів-Краковець
Умови взаємодії			Державно-приватне партнерство	Концесійна угода
Ресурси			Передбачає не лише організаційну взаємодію, але й об'єднання матеріальних та грошових ресурсів	
Форма концесії – набір сценаріїв	x_1	BOT	Будівництво, управління, передача	Концесіонер здійснює будівництво і експлуатацію об'єкта впродовж концесійного терміну, після закінчення якого об'єкт повертається державі
	x_2	BOO	Будівництво – володіння – експлуатація	Концесіонер будує новий об'єкт інфраструктури і управляє ним на правах володіння і користування; концесійний термін не фіксується
	x_3	BOOT	Будівництво – володіння – експлуатація/управління – передача	Приватний партнер отримує право не лише на використання, але й на володіння об'єктом протягом строку, визначеного угодою, після закінчення якої він передається назад у державну власність
	x_4	DBFO	Проектування – будівництво – управління – передача	Об'єкт концесії передається державному сектору, коли приватний сектор повернув свої інвестиції і отримав певну норму прибутку
	x_5	DBOOT	Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація	Приватний сектор проектує, фінансує, будує і експлуатує на основі і в період довгострокової оренди; приватний сектор передає об'єкт державному сектору після закінчення оренди

Рис. 1. Визначення стратегії діяльності для досягнення рівноваги інтересів учасників в процесі партнерських відносин органів влади та суб'єктів господарювання (авторська розробка; систематизовано та доповнено за [10; 15])

доходу, який очікується отримати від функціонування об'єктів протягом деякого періоду. Як тільки виконання проектів закінчиться, державні органи проведуть тендери на контракти за право експлуатувати створені об'єкти. Ці контракти будуть оплачені з частки доходу, який буде отриманий в результаті реалізації проектів, протягом якого держава планує «розплатитися» з усіма іншими учасниками державно-приватного партнерства. Після закінчення періоду проекту держава може або продовжити отримувати частину доходу, що генерується функціонуючими об'єктами (або весь цей дохід), або забезпечити надходження в бюджет частини доходу від функціонування об'єктів за допомогою оподаткування нових власників функціонуючих об'єктів (якщо ці об'єкти перейдуть у власність будь-яких зацікавлених приватних компаній або фізичних осіб на вигідних для держави умовах) [15].

Математично ця стратегія партнерських відносин має такий вигляд:

$p_i > 0$ – бажаний (відповідно до оцінки державних органів влади) обсяг фінансування проекту i; $i \in \overline{1,n}$; $0 \le x_i < p_i$ – обсяг фінансування проекту n, який державні органи влади можуть забезпечити, $i \in \overline{1,n}$; $q_i > 0$ – дохід, який планується отримати від функціонування об'єктів за T' часу; $i \in \overline{1,n}$; $z_i \ge 0$ – обсяг фінансування, який потрібен від потенційного партнера для реалізації проекту; $i \in \overline{1,n}$; $u_i \ge 0$ – обсяг фінансування проекту n, який приватний партнер може запропонувати для реалізації проекту i; $i \in \overline{1,n}$; $c_i \ge 0$ – визначення державою мінімального обсягу фінансування від приватного сектору, який потрібен для виконання всіх робіт, пов'язаних з проектом i; $i \in \overline{1,n}$; η_i – коефіцієнт (визначається державою), що відображає частку доходу, очікуваного від функціонування об'єктів (які будуть створені в результаті виконання проекту i) протягом періоду часу, пропоновану державою приватному інвестору; $0 < \eta_i < 1$, $i \in \overline{1,n}$; γ_i – коефіцієнт (визначається державою), що відображає частку доходу, очікуваного від функціонування об'єктів (які будуть створені в результаті виконання проекту i) протягом періоду часу, пропоновану державою суб'єкту господарювання, який управляє проектом, $0 < \gamma_i < 1$, $i \in \overline{1,n}$.

Якщо $\beta_i = \frac{\eta_i}{p_i}, \Delta_i = \frac{\gamma_i}{p_i}, 0 < \gamma_i + \eta_i < 1$, $i \in \overline{1,n}$, то цільові функції потенційних учасників мають такий вигляд:

$\sum_{i=1}^{n} \left[q_i (1 - \beta_i u_i - \gamma_i + \Delta_i z_i) - u_i - a_i z_i - (1 + \chi_i) x_i - \mu_i \right]$ – дохід держави до моменту закінчення проекту;

$\sum_{i=1}^{n} \{ q_i \beta_i - \pi_i u_i \}$ – дохід інвестора до моменту закінчення проекту;

$\sum_{i=1}^{n} \{ a_i z_i + \gamma_i q_i - q_i \Delta_i z_i \}$ – дохід суб'єкта господарювання, що керує проектом до моменту закінчення проекту.

Таким чином, за першого варіанту взаємодії учасників партнерських відносин можна розглянути три варіанти гри трьох осіб (їх математичний вираз представлений на рис. 1).

Розглянемо інший варіант партнерських відносин, коли державні органи влади мають необхідні фінансові ресурси для реалізації проектів та розглядають кілька потенційних кандидатів для розроблення і виконання кожного проекту (керуючі компанії), а також потенційних кандидатів для експлуатації об'єктів, які будуть функціонувати в результаті виконання проектів (експлуатаційні компанії). Державним органам влади необхідно вибрати найкращого партнера (відносно очікуваних витрат, які держава понесе, якщо цей партнер або пара партнерів виграють контракт на розроблення і виконання кожного проекту, а також на експлуатацію зазначених об'єктів) для розроблення і виконання кожного проекту, а також для експлуатації об'єктів з метою визначення початкової ціни в конкурсних процедурах та визначення суб'єкта господарювання, який буде реалізовувати ці контракти [10].

В цьому випадку гра трьох осіб на опуклому багатограннику приймає вигляд непов'язаних стратегій гравців, при цьому використовуються необхідні та достатні умови рівноваги по Нешу. В цьому випадку для державних органів влади є важливим визначити початкові ціни контрактів на розроблення та виконання проекту, а також на експлуатацію об'єктів. Від рівня цін буде залежати рівновага в рамках Гри 4.

Висновки. Таким чином, розглянуто два можливі сценарії реалізації партнерських відносин (на прикладі транспортної сфери), які є інструментальною базою для вибору напряму державної політики із залучення приватного сектору для ефективної реалізації проекту в цій сфері економіки. Визначено, що під час реалізації суспільно важливих проектів можливі два основні варіанти його фінансування, а саме за повного (часткового) державного фінансування та за його відсутності. В умовах відсутності державного фінансування будь-якого проекту на засадах соціально-економічного партнерства можна залучити представників приватного сектору для реалізації, експлуатації чи як інвестора проекту. Залежно від функціональних обов'язків суб'єкта господарювання та обсягу державного фінансування визначається стратегія задоволення інтересів учасників партнерських відносин за досягнення мети взаємодії. Від обраної стратегії залежить рівень ризикованості проекту, розгляд цього питання є напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кабашкин В. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы / В. Кабашкин // ООО «МИЦ». – 2010. – № 32. – С. 78–80.

2. Анализ математических моделей Базель II / [Ф. Алескеров, И. Андриевская, Г. Пеникас, В. Солодков]. – М.: Физматлит, 2010. – 228 с.
3. Сценарный подход в стратегическом управлении муниципальным образованием / [А. Агеев, Ю. Зайцева, К. Зендриков] // Экономические стратегии. – 2008. – № 5–6. – С. 134 –141.
4. Акимова О. Сущность, формы и особенности сценарного подхода в современном управлении: дисс. … канд. социол. наук: спец. 22.00.08 «Социология управления» / О. Акимова. – М., 2006. – 143 с.
5. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування / [В. Геєць, Т. Клебанова, О. Черняк, В. Іванов, Н. Дубровіна, А. Ставицький]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
6. Згуровський М. Методика побудови сценаріїв розвитку України з використанням SWOT-аналізу / М. Згуровський, К. Переверза // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2009. – № 2. – С. 7–17.
7. Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем / [Д. Кононов, С. Косясенко, В. Кульба] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econ.asu.ru/old/sborn/finmath2001/pdf/1.pdf.
8. Модели оценки неравномерности и циклической динамики развития территорий: [монография] / [Т. Клебанова, Н. Кизим, Л. Гурьянова и др.]. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2011. – 352 с.
9. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: [монографія] / [В. Пономаренко, С. Мінухін, С. Знахур]. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2013. – 244 с.
10. Belenky A. Three quantitative management problems in public procurement and decision procedures for their analysis and solving / A. Belenky // Procedia Comput. Sci. – 2013. – Vol. 17. – P. 1142–1153.
11. Стратегія розвитку України «Україна – 2020: стратегія національної модернізації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.radakmu.org.ua/uk/news_and_report/1079.html.
12. План заходів на 2015–2017 роки з реалізації Стратегії розвитку Харківської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.kharkivoda.gov.ua/documents/16933/1119.pdf.
13. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mtu.gov.ua.
14. Кукушкин Н. Теория неантагонистических игр / Н. Кукушкин, В. Морозов. – М.: МГУ, 1984. – 104 с.
15. Беленький А. Разрешимость игры трех лиц на множестве связанных стратегий игроков и оценка возможности формирования государственно-частного партнерства для выполнения крупномасштабных проектов / А. Беленький // Труды Всероссийского совещания по проблемам управления (Москва, 16–19 июня 2014 года). – М., 2014.

УДК 339.543.2

Несторишен І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
відділу дослідження проблем організації митного контролю
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

Бережнюк І.Г.
доктор економічних наук, доцент,
начальник Хмельницької митниці ДФС

МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

CUSTOMS CLEARANCE OF TOLLING OPERATIONS IN THE CONTEXT OF INTENSIFIED EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано процедуру митного оформлення зовнішньоекономічних операцій з давальницькою сировиною. Зазначено, що в умовах імплементації Угоди Україна – ЄС використання толінгових операцій є першим кроком в процесі економічної інтеграції України до ЄС. Автором узагальнено процедуру митного оформлення та відповідні обмеження щодо розпорядження продуктами переробки на митній території України й відходами, що утворилися в результаті переробки товарів відповідно до чинного МКУ.

Ключові слова: толінг, операції з давальницької сировиною, митне оформлення, Податковий кодекс України, Митний кодекс України.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована процедура таможенного оформления внешнеэкономических операций с давальческим сырьем. Отмечено, что в условиях имплементации Соглашения Украина – ЕС использование толлинговых операций является первым шагом в процессе экономической интеграции Украины в ЕС. Автором обобщена процедура таможенного оформления и соответствующие ограничения по распоряжению продуктами переработки на таможенной территории Украины и отходами, образовавшимися в результате переработки товаров в соответствии с действующим МКУ.

Ключевые слова: толлинг, операции с давальческим сырьем, таможенное оформление, Налоговый кодекс Украины, Таможенный кодекс Украины.

ANNOTATION

In the article the procedure of customs clearance of foreign operations tolling. It is noted that in terms of implementation of the Ukraine-EU use tolling operations is the first step in the process of economic integration of Ukraine into the EU. The author summarizes the procedures for customs clearance and associated restrictions on the disposal of food processing in the customs territory of Ukraine and waste from the processing of goods under the current ICU.

Keywords: tolling, tolling operations, customs clearance, Tax Code of Ukraine, Customs Code of Ukraine.

Постановка проблеми. В умовах активізації процесів євроінтеграції значної актуальності набувають процеси організаційної та правової взаємодії вітчизняних та європейських економічних операторів в процесі спільного виробництва продукції, її реалізації на вітчизняному та європейських ринках. Імплементація положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [1], якою передбачено створення зони вільної торгівлі, спрямована на лібералізацію руху капіталів, торгівлі не лише товарами, але й послугами, що дасть змогу вітчизняним виробникам збільшити обсяги реалізації власної продукції до країн ЄС. Запровадження зони вільної торгівлі надасть додаткові переваги вітчизняним експортерам на ринку з досить високим захистом. Згідно з досягнутими домовленостями лібералізація охоплює більш ніж 97% тарифних ліній (або більше 95% обсягу двосторонньої торгівлі між сторонами). При цьому скасування увізних мит ЄС щодо більшості товарів відбудеться вже в перший рік дії угоди (за 99% тарифних ліній). За таких умов на початкових етапах одним з найбільш перспективних напрямів співпраці вітчизняних та європейських бізнес-партнерів є використання толінгу, тобто зовнішньоекономічних операцій з використанням давальницької сировини, а саме операції з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини.

У вітчизняному податковому та митному законодавстві визначено можливість виготовлення продукції з використанням операцій з давальницькою сировиною. Одними з їх різновидів є її ввезення на митну територію України з метою переробки та зворотне вивезення продуктів переробки, що одночасно є вигідним як для європейського бізнесу (можливість зниження собівартості виробленої продукції без значних капітальних витрат на відкриття потужностей в Україні), так і для вітчизняного (отримання додаткових замовлень та завантаження виробничих потужностей). Проте у вітчизняних виробників в процесі практичної реалізації зовнішньоекономічних операцій з давальницькою сировиною виникає безліч питань, особливо у сфері їх оподаткування та нормативного врегулювання, які вимагають додаткового дослідження, що актуалізує необхідність додаткового дослідження зазначених питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі значна увага приділя-

ється дослідженню питань, що стосуються реалізації толінгових операцій. Зокрема, вивченням зазначеної проблематики займаються Т.В. Байдак, М.Ю. Барна, В.В. Гордієць, І.І. Коць, Н.І. Кузічкіна, О.Г. Мельник, М.М. Торопов та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сьогодні залишається відкритим питання практичної реалізації толінгових операцій в контексті перевірки органами доходів і зборів дотримання митного режиму переробки на митній території щодо обсягів виходу продуктів переробки, порядку митного оформлення продуктів переробки, умов реалізації продуктів переробки на митній території України, використання залишків і відходів, що утворилися в результаті переробки товарів.

Мета статті полягає у дослідженні процесу митного оформлення толінгових операцій відповідно до вітчизняного податкового та митного законодавства в контексті активізації процесів євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняним податковим законодавством, а саме підпунктом 14.1.41 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), визначено, що давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передаються іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції з подальшим переданням або поверненням такої продукції чи її частини їх власнику або за його дорученням іншій особі. Операції з давальницькою сировиною – операції з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) з метою одержання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки становить не менш як 20 відсотків загальної вартості готової продукції (підпункт 14.1.134 пункту 14.1 статті 14 ПКУ) [2; 3]. Втім, цим визначенням слід керуватися виключно в податкових цілях. Причому орієнтуватися на нього потрібно лише в тих випадках, коли в ПКУ передбачаються спеціальні норми саме для операцій з давальницькою сировиною, зокрема зараз це стосується акцизного податку.

У Цивільному кодексі України (далі – ЦКУ) договори давальницької переробки окремо не виділені й регламентуються загальними положеннями [4]. Такі договори відносять до договорів підряду з виконанням роботи з матеріалу замовника (стаття 840 ЦКУ). Отже, у договорі на переробку давальницької сировини повинні бути зазначені такі відомості:

– норми витрат матеріалу;

– строки повернення залишку матеріалу та основних відходів;

– відповідальність підрядника за невиконання або неналежне виконання своїх обов'язків.

Виготовлена продукція для замовника не вважається власною продукцією, на що раніше звертали увагу і податківці [5]. Право власності на передані переробнику матеріали й виготовлена продукція належать замовнику, що слід зазначити в договорі.

Прийняття чинного Митного кодексу України (далі – МКУ) формалізувало та впорядкувало процедуру поміщення товарів у митний режим – комплекс взаємопов'язаних правових норм, що, відповідно до заявленої мети переміщення товарів через митний кордон України, визначають митну процедуру щодо цих товарів, їх правовий статус, умови оподаткування і обумовлюють їх використання після митного оформлення [6]. Саме статтею 70 «Види митних режимів» МКУ визначено такі митні режими:

1) імпорт (випуск для вільного обігу);
2) реімпорт;
3) експорт (остаточне вивезення);
4) реекспорт;
5) транзит;
6) тимчасове ввезення;
7) тимчасове вивезення;
8) митний склад;
9) вільна митна зона;
10) безмитна торгівля;
11) переробка на митній території;
12) переробка за межами митної території;
13) знищення або руйнування;
14) відмова на користь держави.

Саме можливість поміщення товарів у митні режими «переробка на митній території» та «переробка за межами митної території» є нормативною основою здійснення толінгових операцій в Україні. Слід зауважити, що в українському законодавстві не визначено поняття «толінг». Як правило, в економічній літературі під ним розуміють порядок організації виробництва з переробки давальницької сировини, умови й форми розрахунків за послуги з переробки, способи реалізації готової продукції, виготовленої з давальницької сировини. На думку О.І. Лабурцевої, толінг – це послуги з перероблення імпортної сировини, що ввозиться на митну територію держави без оподаткування і передачі прав власності вітчизняному підприємству, яке її переробляє, із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави [7]. У МКУ толінгові операції визначаються як операції «з товарами, розміщеними у митному режимі переробки». Зокрема, статтею 147 МКУ визначено особливості поміщення товарів у митний режим переробки на митній території, відповідно до якого іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності за умови подальшого реекспорту продуктів переробки. Поміщення товарів у митний

режим переробки на митній території здійснюється з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами. Це означає, що ввезення сировини в Україну здійснюється без сплати ввізного мита та податку на додану вартість за умови дотримання певних вимог.

Для ввезення товарів на територію України як давальницької сировини (розміщення в митному режимі переробки) необхідно отримати відповідний дозвіл митного органу, порядок видачі якого визначений статтею 149 МКУ [6]. Зазначений дозвіл видається протягом п'яти робочих днів від дати реєстрації заяви. Відзначимо, що термін переробки товарів на митній території України встановлюється митним органом, виходячи з тривалості процесу переробки товарів та розпорядження продуктами їх переробки, проте максимальний термін переробки товарів, ввезених в режимі переробки, не може перевищувати 365 днів.

Одним з найскладніших аспектів виконання операцій з давальницькою сировиною є здійснення контролю за використанням ввезених в режимі переробки товарів, а саме контролю обсягів виходу продуктів переробки відповідно до зовнішньоекономічного договору (контракту) на переробку товарів, що утворюються в результаті переробки товарів на митній території України.

Під час реекспорту продуктів переробки вони підлягають декларуванню з поданням переліку вітчизняних товарів, використаних під час здійснення операцій з переробки іноземних товарів, із зазначенням їх кількості та вартості. Декларант має право заявити українські товари (крім палива та енергії), що повністю використані під час переробки іноземних товарів, у митний режим експорту, митне оформлення яких здійснюється у порядку, встановленому для митного оформлення експорту українських товарів. Відзначимо, що якщо умовами переробки іноземних товарів на митній території України передбачено проведення розрахунків частиною продуктів їх переробки, то такі продукти підлягають митному оформленню відповідно до митного режиму імпорту з оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, передбачених законом, Крім того, залишки або відходи, що утворилися в результаті здійснення операцій з переробки іноземних товарів і мають господарську цінність та/або можуть бути утилізовані, підлягають поміщенню в цьому стані у відповідний митний режим до закінчення строку переробки товарів.

Слід зауважити, що, згідно з даними експертів, від 65% до 90% експорту одягу та взуття з України до ЄС здійснюється за схемами толінгу. Імплементація Угоди Україна – ЄС, якою передбачено обнуління мит, дасть змогу збільшити оплату цих послуг і поліпшить умови для експорту української продукції. Відзначимо, що в контексті євроінтеграції зовнішньоекономічні операції з використанням давальницької сировини мають високу актуальність перш за все для прикордонних областей, а саме Волинської, Львівської, Закарпатської та Чернівецької областей. Зокрема, основну частину в обсязі експорту та імпорту товарів Закарпатської області складають поставки давальницької сировини і продукції, виготовленої з неї. Протягом січня-вересня 2015 р. в область з Угорщини ввезено давальницької сировини на суму 74,7 млн. дол. США, що становить 80,4% імпорту з цієї країни. До Угорщини експортовано готової продукції, що виготовлена з давальницької сировини, на суму 423,1 млн. дол. США, що складає 95,4% експорту до цієї країни. Аналогічно, економічні оператори Львівської області активно «виходять» на європейський ринок, використовуючи інструменти толінгу, а саме здійснюють зовнішньоекономічні операції з використанням давальницької сировини з представниками бізнесу Польщі, Німеччини, Чехії, Данії та інших кран. Наприклад, давальницька сировина, яку у 2015 р. завезли на Львівщину, становить понад 35% від усього обсягу імпорту товарів. Проте актуальними зазначені операції є і для центральних регіонів, а саме для м. Києва, де за січень-листопад 2015 р. експорт давальницької сировини становив 53,5 млн. дол. США, або 0,7% від загального обсягу експорту міста. За цей період було імпортовано готової продукції, що виготовлена з давальницької сировини, на 47,5 млн. дол., або 0,4% від загального обсягу імпорту. А на підприємства та організації м. Києва надійшло іноземної давальницької сировини на 237,2 млн. дол., або 1,8% від загального обсягу імпорту. Обсяг експорту готової продукції, виготовленої з імпортованої давальницької сировини, становив 476,3 млн. дол., або 6,1% від загального обсягу експорту. Основними партнерами в операціях з надходження давальницької сировини були Швеція, Німеччина, Італія, Нідерланди, Австрія.

Висновки. Втрата російського ринку змушує вітчизняних економічних операторів переорієнтовуватись перш за все на європейський ринок, який характеризується існуванням значної кількості технічних бар'єрів та адміністративних перепон. Одним з можливих способів підвищення рівня представлення вітчизняної продукції на європейському ринку є використання інструментів толінгу, який дає змогу реалізувати перший етап економічної інтеграції України з країнами ЄС, що в подальшому забезпечить політичну та соціально-культурну інтеграцію. Використання переваг толінгових операцій одночасно є максимально вигідним як для вітчизняної бізнес-спільноти (забезпечення постійного завантаження виробничих потужностей), так і для європейської (без суттєвих капітальних витрат можуть використовуватися виробничі потужності українських підприємств, на яких виробляється продукція високої якості меншої собівартості). За таких умов особливої актуальності набувають питання необхідності

подальшого нормативного врегулювання процесу здійснення толінгових операцій на державному рівні з метою їх спрощення та уніфікації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 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.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
3. Лист ДФС від 6 жовтня 2016 р. № 21758/6/99-99-15-03-02-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/70154.html.
4. Цивільний Кодекс України: Закон України, редакція від 2 листопада 2016 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
5. Лист ДПАУ від 14 лютого 2007 р. № 1440/6/23-8019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-info.biz/legal/basemw/ua-qmectr.htm.
6. Митний кодекс України: Закон України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.
7. Лабурцева О.І. Маркетинг і розвиток підприємництва в легкій промисловості України: [монографія] / О.І. Лабурцева. – К.: Вид-во КНУТД, 2008. – 364 с.

УДК 338.242.2

Олійник Т.Г.
кандидат економічних наук, старший викладач
Миколаївського національного аграрного університету

Гуда Н.Е.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

ТЕНДЕНЦІЇ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ДЕТІНІЗАЦІЇ

TRENDS UKRAINE SHADOW ECONOMY AND WAYS TO DESHADOWING

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається процес тінізації української економіки, який значною мірою стримує соціально-економічний розвиток країни і створює економічну загрозу; проаналізовано чинники, що формують тіньову економіку держави, теоретичні та практичні аспекти тіньової економіки; встановлено передумови її виникнення і розвитку; розглянуто показники, за яких здійснюється оцінка рівня тіньової економіки; узагальнено вплив тінізації в Україні на соціальні процеси, що відбуваються в трансформаційному суспільстві; запропоновано комплекс заходів економічного і правового характеру щодо інтенсифікації процесів обмеження обсягів тіньової економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, інституціоналізація тіньової економіки, детінізація економіки, девіація, інтегральний показник рівня тіньової економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается процесс тенизации украинской экономики, который в значительной мере сдерживает социально-экономическое развитие страны и создает экономическую угрозу; проанализированы факторы, формирующие теневую экономику государства, теоретические и практические аспекты теневой экономики; установлены предпосылки ее возникновения и развития; рассмотрены показатели, при которых осуществляется оценка уровня теневой экономики; обобщенно влияние тенизации в Украине на социальные процессы, происходящие в трансформационном обществе; предложен комплекс мер экономического и правового характера по интенсификации процессов ограничения объемов теневой экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, институционализация теневой экономики, детенизация экономики, девиация, интегральный показатель уровня теневой экономики.

ANNOTATION

In the article the process of shadowing of the Ukrainian economy, which largely hinders socio-economic development and creates an economic threat; analyzed the factors influencing the shadow economy of the state, theoretical and practical aspects of the shadow economy is set preconditions of its origin and development; considered indicators on which the evaluation of the level of the shadow economy; generalized shadowing effect in Ukraine on social processes transformation in society; proposed a system of economic and legal nature concerning the intensification of restrictions of the shadow economy.

Keywords: shadow economy, institutionalization of the shadow economy, legalization of the economy, deviation, integral index of the shadow economy.

Постановка проблеми. Тіньова економіка – це системне явище господарювання асоціальної природи, що притаманне країнам з будь-яким соціально-економічним ладом, а також виражає різний рівень інтенсивності соціальної небезпеки та відображає форму кризи державного управління економіки як дисфункціональність.

Усі ланки тіньової економіки не характеризують поодинокі зони кризового управління, а утворюють асоціальну систему тіньової економіки із органічно взаємопов'язаними внутрішніми механізмами функціонування. До тіньової економіки належить вся тіньова інфраструктура, що забезпечує її повсякденне виживання й відтворення, а саме законодавча, політична, ідеологічна, культурна, етична, поведінкова, система духовних і матеріальних цінностей тощо.

Тіньова економіка в Україні є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство. Вона є відображенням активної криміналізації економічних процесів, високої корумпованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений нами аналіз літературних джерел щодо функціонування тіньової економіки показує, що ця тема у наукових дослідженнях є надзвичайно актуальною і багато закордонних та вітчизняних економістів присвятили їй свої праці. Серед них слід назвати таких, як Б. Даллаго [1], В. Мандибура [8], З. Варналій [3], Т. Ковальчук [4], І. Озерський [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак за межами розгляду залишаються питання стосовно класифікації тіньової економіки за суб'єктами підприємництва у контексті національної безпеки з урахуванням економічних реалій України.

Мета статті полягає в аналізі чинників, що формують тіньову економіку держави з урахуванням сучасних економічних інтересів України стосовно детінізації національної економіки.

Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань, як узагальнення, систематизація і аналіз теоретичних та практичних аспектів тіньової економіки, встановлення передумов її виникнення і розвитку, обґрунтування причин появи тіньових економічних відносин у трансформаційних економіках з метою обмеження їх негативного впливу, визначення ознак тіньової економіки з метою її структурування та класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тіньова економіка, яка має об'єктивний характер, існує в будь-яких країнах світу. Якщо у високорозвинених країнах поведінка суб'єкта

тіньової економічної діяльності пояснюється девіацією від норми, то в трансформаційних економіках, крім девіації від норми, девіацією в межах норми, тобто причиною останньої, є «прогалини» в чинному законодавстві, що дають можливість виходити в «тінь», не порушуючи чинне законодавство, прикладом чого може бути рейдерство.

В умовах інформаційного суспільства, становлення якого відбувається в Україні, вже існує таке поняття, як комунікаційна тінь, тобто економічна діяльність, зумовлена новітніми технологічними досягненнями, яка не лише не підпадає під дію чинного законодавства та облік офіційної статистики, але й подібно до факторів «третьої хвилі» (Е. Тоффлер) не може бути оцінена за якимось вже відомим механізмом ціноутворення, а тому податкові надходження з такої діяльності складно визначити. Вона пов'язана з інтернет-мережею, де все, що купується і продається, дуже складно піддається обліку і контролю.

Тінізація економіки істотно впливає не лише на економічну діяльність, але й на соціальні процеси, що відбуваються в трансформаційному суспільстві. В умовах ринкових перетворень тіньова економічна діяльність притаманна багатьом суб'єктам господарювання. Це пояснюється зіткненням новітніх та застарілих прав, правил і норм, готовністю суб'єктів підприємницької діяльності діяти в умовах правової невизначеності з метою задоволення власних потреб. За таких обставин поступово сформувалися неформальні правила, інфраструктура, ставки й тарифи на бюрократичні послуги, а отже, відбулася інституціоналізація тіньової економіки. Наявність тіньового сектору стає глобальною проблемою сучасності. В Україні вирішальну роль у його розвитку відіграли повільні темпи і непослідовність економічних перетворень, тому тіньова економіка виступає не тільки і не стільки причиною, скільки наслідком деформації легальної економіки.

Як показує аналіз світової практики функціонування тіньової економіки, вона є антисоціальною системою всередині країни, небезпека кожного з її елементів постійно підсилюється синергічним ефектом від дії інших складових, що утворюють комунікаційну тінь, а саме від дії неформальної, прихованої, підпільної та кримінальної економіки.

З. Варналій виділяє три блоки тіньової економіки:

1) неформальна економічна діяльність – легальне (нерегламентоване державою) виробництво товарів і надання послуг;

2) підпільна економіка – порушення в межах дозволеної економічної діяльності;

3) незаконна економіка – здійснення заборонених видів діяльності [3, с. 442].

Тіньова економіка, як зазначає З. Варналій, є складним соціально-економічним явищем, що представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків [3, с. 430].

У першому півріччі 2016 року економіка країни функціонувала в умовах активного проведення Урядом політики дерегуляції підприємницької діяльності, що поряд з адаптуванням

Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року) [10]

суб'єктів господарювання до нових умов функціонування обумовило збереження позитивної тенденції до скорочення рівня тіньової економіки. Згідно з попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у першому півріччі 2016 року рівень тіньової економіки склав 38% від офіційного ВВП, що на 4 в. п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року.

Детінізація економіки – це цілісна система дій, спрямована передусім на подолання та викорінення причин та передумов тіньових явищ та процесів. Стратегічною метою детінізації економіки має стати істотне зниження рівня тінізації шляхом створення сприятливих умов для залучення тіньових капіталів в легальну економіку та примноження національного багатства. Виведення на «світло» тіньових капіталів сприятиме вагомому збільшенню національного інвестиційного потенціалу і ступеня його реалізації, матиме значний позитивний ефект для бюджетної сфери, слугуватиме зміцненню довгострокової стабільності та зорієнтованості національної економіки на стратегічний розвиток і зростання, сприятиме зміцненню економічної безпеки держави.

Детінізація економіки – сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тіньового, тобто з різних причин невраховуваного державою, економічного обороту, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіньової економіки [3, с. 536].

Детінізація стала результатом:

– закріплення відносної макроекономічної стабільності (інфляція за перше півріччя склала 4,9% проти 40,7% у відповідному періоді 2015 року; девальвація обмінного курсу гривні при цьому становила 6,5% порівняно зі зростанням у 1,4 рази у січні-червні 2015 року);

– поліпшення бізнес-клімату внаслідок дотримання політики дерегуляції та оптимізації функціонування державного сектору економіки з метою підвищення його ефективності;

– поступового відновлення та формування нових міжгалузевих зв'язків в економіці;

– започаткування процесів детінізації на ринку праці внаслідок зниження ЄСВ.

Водночас процес детінізації стримується нерозв'язаними проблемами, які негативно позначаються на показниках розвитку економіки країни загалом. Це, зокрема:

– продовження тенденції до скорочення обсягів кредитування корпоративного сектору (станом на кінець червня 2016 року порівняно з даними на кінець червня 2015 року кредити, надані корпоративному сектору, скоротилися на 4,6%);

– збереження низької зовнішньоекономічної кон'юнктури;

– поглиблення конфлікту у міжнародних відносинах з РФ внаслідок впровадження нею товарних та транзитних обмежень;

– збереження фінансових ризиків в умовах недоотримання кредитних коштів МВФ та фінансової допомоги з інших джерел;

– збереження територій непідконтрольних владі, що утворились у ході збройного конфлікту на території країни.

Отже, процес детінізації економіки набуде належної результативності лише у разі створення державою стабільних сприятливих умов для нарощення суб'єктами господарювання економічної активності в легальній економіці завдяки поліпшенню інвестиційного та підприємницького клімату в країні та розбудові такого інституційного середовища, тіньова економічна діяльність для якого стала б неефективною.

Оцінка рівня тіньової економіки з використанням чотирьох методів показала зменшення рівня порівняно з першим кварталом 2015 року. А саме:

– за методом збитковості підприємств зменшення рівня тіньової економіки склало 13 в. п. (до 34% від обсягу офіційного ВВП), що значною мірою відбулося завдяки покращенню фінансової ситуації у ВЕД «Професійна, наукова та технічна діяльність»;

– монетарний метод показав зменшення рівня тіньової економіки на 6 в. п. (до 29% від обсягу офіційного ВВП);

– електричний метод зафіксував зменшення рівня тіньової економіки на 3 в. п. (до 34%);

– за методом «витрати населення – роздрібний товарообіг» рівень тіньової економіки зменшився на 2 в. п. (до 54%).

Одна з головних загроз, які несе в собі тіньова економіка, полягає у спотворенні законів ринку, а отже, основ побудови збалансованої економічної системи зі спричиненням блокування дієвості інструментів і механізмів управління соціально-економічним розвитком країни. Тому зусилля Уряду країни мають концентруватись на запровадженні заходів, спрямованих на мінімізацію впливу системних чинників тінізації економіки, які залишаються актуальними, а саме низької ефективності держави у забезпеченні інституційних основ розвитку конкурентоспроможної економіки.

Висновки. Слід визнати, що процес детінізації економіки набуватиме належної результативності лише за умови формування державою стабільних сприятливих умов для ведення бізнесу, зокрема шляхом розбудови такого інституційного середовища, тіньова економічна діяльність для якого стала б неефективною.

Отже, можна зробити висновки, що економічні механізми детінізації економічних відносин у країні мають бути стрижневим, системоутворюючим елементом комплексної

системи детінізації, що спрямовані не лише на усунення наявних факторів, що зумовлюють відтворення джерел тіньових відносин, але й на об'єктивне зменшення маси непродуктивного капіталообігу й документообігу й удосконалення на цій основі функцій та оптимізації структури органів, покликаних виконувати ці функції.

Найважливішим напрямом боротьби із «чорною» економікою є суворе дотримання законності в діяльності всіх ланок управлінського апарату, викорінення корупції в органах державної влади на всіх її рівнях. Необхідно істотно зміцнити довіру до влади шляхом ефективного захисту населення від різного роду фінансових шахрайств, надійного захисту його заощаджень, капіталів і самого інституту приватної власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dallago B. Second and irregular economy in Eastern Europe: its conseguen-ces for economic transition / B. Dallago. – Washington, 1991. – 250 p.
2. Базилюк А. Що таке тіньова економіка, причини виникнення та умови розвитку / А. Базилюк, В. Волик // Профспілка України. – 1997. – № 2.
3. Економічна безпека: [навч. посіб.] /за ред. З. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
4. Ковальчук Т. Детінізація економіки – фактор фінансової безпеки України / Т. Ковальчук // Банківська справа. – 2001. – № 2. – С. 3–11.
5. Ламанова Т. Тіньова економіка – визначення, структура, методи оцінки / Т. Ламанова // Економіка, фінанси, право. – 2000. – № 3. – С. 22–26.
6. Литвиненко В. Економіка і «тіньовий» сектор / В. Литвиненко // Закон і бізнес. – 2001. – № 22. – С. 29.
7. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки / І. Мазур // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 68–75.
8. Мандибура В. Тіньова економіка України як об'єкт спеціального наукового дослідження / В. Мандибура. – К., 1998. – 118 с.
9. Озерський І. Місце тіньової економіки у сучасному економічному середовищі / І. Озерський // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 6. – С. 25–28.
10. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robota.

УДК 336.14

Осіпова Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри філософії та економічної теорії
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Погребняк О.Ю.
студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПЕРЕФОРМАТУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

REFORMATTING BUDGETARY SYSTEM OF UKRAINE IN CONDITIONS DECENTRALIZATION OF POWER

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та особливості бюджетної децентралізації, а також її вплив на органи місцевого самоврядування. Розглянуто питання фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Вказано на вплив законодавчих змін на систему міжбюджетного вирівнювання в умовах бюджетної децентралізації. Розглянуто механізм розрахунків міжбюджетних трансфертів для бюджетів міст районного значення та обласних бюджетів. Визначено основні перешкоди для повного впровадження децентралізації в Україні.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцеве самоврядування, горизонтальне вирівнювання, об'єднані територіальні громади, фінансова самостійність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и особенности бюджетной децентрализации, а также ее влияние на органы местного самоуправления. Рассмотрены вопросы финансовой самостоятельности органов местного самоуправления. Указано на влияние законодательных изменений на систему межбюджетного выравнивания в условиях бюджетной децентрализации. Рассмотрен механизм расчетов межбюджетных трансфертов для бюджетов городов районного значения и областных бюджетов. Определены основные препятствия для полного внедрения децентрализации в Украине.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местное самоуправление, горизонтальное выравнивание, объединенные территориальные общины, финансовая самостоятельность.

ANNOTATION

The article considers essence and peculiarities of budget decentralization and its influence on local governments. The question of financial independence of local governments is considered. Influence of legislative changes on the system of intergovernmental alignment in conditions fiscal decentralization is indicated. The mechanism of intergovernmental transfers of calculations to the budgets of regional significance and regional budgets is examines. The main obstacles to the full implementation of decentralization in Ukraine are determined.

Keywords: budget decentralization, local government, horizontal alignment, combined territorial communities, financial independence.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку питання децентралізації бюджетної системи України знаходиться на першому місці, оскільки у бюджетному процесі постійно виникають відносини між бюджетами різних рівнів і видів. Також важливим є те що фінансова децентралізація є однією з найважливіших умов незалежності та життєдіяльності органів місцевої влади, адже децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами.

Для реалізації цих умов органи місцевої влади перш за все мають володіти власними фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території без втручання ззовні. Адже саме із місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зміни бюджетної системи у ході проведення децентралізації влади висвітлені у роботах таких вчених, як, зокрема, О.Д. Василик, К.В. Павлюк, І.В. Сало, І.І. Д'яконова, М.І. Деркач, Я.П. Гордєєва, О.П. Кириленко, М.І. Кульчицький.

Мета статті полягає у визначені основних напрямів зміни бюджетної системи в процесі децентралізації влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним напрямом підвищення фінансової самостійності органів державної влади виступає децентралізація, яка передбачає урегулювання питань бюджетної самостійності адміністративно-територіальних громад з урахуванням економічних, географічних, історичних та інших умов їх розвитку.В Україні децентралізація планувалася як глобальна перебудова моделі управління в державі, створення ефективної системи територіальної організації влади відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування. Так з 2014 р. розпочався процес впровадження бюджетної децентралізації та започаткування реформи міжбюджетних відносин, яка реалізувалася у 2015 р. із внесенням змін до Бюджетного та Податкового кодексів.

Поняття бюджетної децентралізації можна розуміти як перерозподіл функцій і повноважень державної влади між відповідними органами державної влади, з одного боку, і органами місцевого самоврядування, з іншого боку. Так, підходи до визначення поняття децентралізації та розподілу повноважень між органами влади відображено на рис. 1 [1].

Найважливішим у процесі проведення децентралізації є саме передання фінансових повноважень між органами влади одного рівня або між центральною та місцевою владою, тобто відбувається проведення бюджетної децентралізації. Оскільки саме за допомогою бюджетної децентралізації органи управління намагаються покращити систему управління державою, вони намагаються обмежити свою діяльність стратегічними функціями та загальнодержавними функціями, які дуже важко розмежовуються щодо потреб громадян. Тому за допомогою бюджетної децентралізації центральні органи управління намагаються «звільнити» себе від функцій, які полягають в наданні послуг населенню і які вимагають урахування потреб у цих послугах громадян залежно від їхніх місць проживання, етнічної належності, традицій, проте вони забезпечують достатніми матеріальними і фінансовими ресурсами розвиток усіх сфер життєдіяльності територіальних громад на основі чіткого перерозподілу повноважень [2, с. 154].

Проведення бюджетної децентралізації має стати новою системою, через яку відбудуться розширення прав органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень, надання їм повної бюджетної самостійності щодо наповнення своїх бюджетів та здійснення видаткових повноважень. Так, протягом 2014–2016 рр. в ході проведення реформи було ухвалено та змінено ряд законодавчих актів. Зокрема, прийнято Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної влади в Україні, внесено ряд змін до Бюджетного кодексу України та Податкового кодексу України; затверджено Методику формування спроможних територіальних громад; прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та інші законодавчі акти. Відповідно до цих законодавчих актів відбулися такі зміни:

– змінено процедуру затвердження місцевих бюджетів (місцевий бюджет повинен бути затверджений відповідними органами не пізніше 25 грудня року, що передує плановому,

Рис. 1. Базові підходи до визначення сутності децентралізації

Рис. 2. Розмежування ПДФО між бюджетами різних рівнів

та незалежно від того, чи прийнятий закон про державний бюджет);

– змінено види місцевих податків та зборів (раніше до місцевих податків та зборів включалися податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, тоді ж як у ході проведення реформи останній збір було відмінено, а до переліку додали транспортний податок та плату за землю);

– відбулося розширення джерел надходжень до місцевих бюджетів України (було введено такі нові податки, як акцизний податок з реалізації підакцизних товарів та транспортний податок, підвищено ставки оподаткування деяких видів загальнодержавних податків, розширено базу оподаткування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки);

– відбулося впровадження нових видів міжбюджетних трансфертів (базова дотація; субвенції: освітня; медична; на виконання інвестиційних проектів; на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування; реверсна дотація; додаткова дотація);

– розширено доходи загального фонду місцевих бюджетів (із державного бюджету до місцевих передано 100% плати за надання адміністративних послуг; 100% державного мита; 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки; з бюджету розвитку до місцевих бюджетів передано єдиний податок; податок на майно – оподаткування комерційної нерухомості та автомобілів із великим об'ємом двигуна; передача зі спеціального фонду екологічного податку (крім радіоактивних відходів) з одночасним збільшенням нормативу зарахування до 80% (діюча норма становить 35%));

– запроваджено новий механізм фінансування охорони здоров'я та освіти через нові субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам, а саме через освітню і медичну;

– відбулося нормативне розмежування ПДФО (рис. 2) [3].

Відповідно до статей 98–100 Бюджетного кодексу України було запроваджено новий механізм бюджетного регулювання, а саме систему тотального збалансування усіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя лише по податку на прибуток підприємств для обласних бюджетів та податку на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів. Горизонтальне вирівнювання за своєю сутністю передбачає поділ місцевих

Таблиця 1

Кількість створених територіальних громад на 1 січня 2017 р.

Область	Кількість уже утворених громад			Разом	Запланована кількість територіальних утворень
	міські	селищні	сільські		
Вінницька	5	7	9	21	20
Волинська	1	4	10	15	40
Дніпропетровська	2	12	20	34	48
Донецька*	3	1	2	6	39
Житомирська	3	12	17	32	19
Закарпатська	1	–	2	3	–
Запорізька	1	3	12	16	42
Івано-Франківська	1	2	8	11	45
Київська	–	1	1	2	27
Кіровоградська	2	–	3	5	16
Луганська*	–	2	1	3	22
Львівська	5	3	14	22	71
Миколаївська	1	7	11	19	19
Одеська	2	3	6	11	14
Полтавська	4	2	12	18	28
Рівненська	1	3	14	18	27
Сумська	1	6	7	14	41
Тернопільська	3	9	24	36	–
Харківська	1	3	–	4	51
Херсонська	–	5	7	12	35
Хмельницька	3	11	12	26	23
Черкаська	1	2	3	6	39
Чернівецька	4	2	10	16	12
Чернігівська	4	6	6	16	34
Загалом	49	106	211	366	712

** на підконтрольній території України*

Джерело: складено на основі [2]

бюджетів на три групи. До першої групи віднесено бюджети, які можуть отримувати базову дотацію (замість дотації вирівнювання), що мають рівень надходження податку на доходи фізичних осіб на 1 особу менше 0,9 середнього показника по Україні. При цьому базова дотація розраховується в розмірі 80% суми, необхідної для досягнення показника 0,9. До другої групи віднесено місцеві бюджети з рівнем надходжень у межах від 0,9 до 1,1, для яких не передбачено здійснення вирівнювання. До третьої групи віднесено місцеві бюджети, для яких передбачена реверсна дотація до державного бюджету за умов, якщо рівень надходжень податку на доходи фізичних осіб на 1 особу більше 1,1 середнього показника по Україні. При цьому реверсна дотація складатиме 50% перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по Україні [4, с. 32].

Внесення всіх цих змін привело до збільшення можливостей місцевих бюджетів. Власні ресурси місцевих бюджетів у 2016 р. порівняно з 2015 р. зросли майже втричі, загалом обсяг фінансових ресурсів збільшився майже на 15%, що в номінальних цифрах склало 34,1 млрд. гривень. Зросли обсяги фінансування освіти (13%) та охорони здоров'я (12%). Також у 2016 р. Державний Фонд регіонального розвитку отримав 5,7 млрд. грн. із державного бюджету, які включили в себе 1 млрд. грн. на реалізацію проектів територіальних громад.

Основною подією децентралізації 2015 р. стало об'єднання територіальних громад, що дало початок важливому процесу укрупнення базових територіально-адміністративних одиниць в Україні, яких до реформи було надзвичайно багато, але ефективність діяльності органів влади там була низька. Так на 1 січня 2017 р. в Україні було утворено 366 територіальних громад, а ще планується утворити 712 (табл. 1).

Дослідження показали, що найбільше територіальних об'єднань було створено в Тернопільській, Дніпропетровській та Житомирській областях (їхня кількість перевищує 30 територіальних об'єднань), тоді ж як найменша їхня кількість у Київській, Закарпатській та Харківській областях. Основними перешкодами проведення реформи децентралізації є відсутність місцевого лідерства і нерозуміння на рівні районів необхідності цієї реформи.

Проте існують і негативні наслідки децентралізації, серед яких можна виділити те, що трансферти з державного бюджету розподіляються лише до районного бюджету з розрахунку на бюджет району, тобто включають і сільські та селищні бюджети. Отже, ці бюджетні ресурси практично розподіляє районна державна адміністрація і затверджує районна рада.

Фактично реальні бюджетні права мають лише міста державного й обласного значення. Районні ради уособлюють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст, а районні бюджети призначено для фінансування спільних соціально-економічних і культурних програм. Отже, районні ради не є первинними суб'єктами місцевого самоврядування. Як наслідок, базовими рівнями місцевого самоврядування стають міста обласного значення та райони. Але головним завданням бюджетної децентралізації виступає пошук достатніх обсягів фінансових ресурсів, які б змогли повною мірою забезпечити фінансову незалежність органів місцевого самоврядування [5, с. 40].

Неврегульованість процедур розподілу державних повноважень до виконання місцевих бюджетів негативно впливає на побудову складної системи відносин у сфері розподілу доходів державного бюджету з метою забезпечення їх виконання бюджетними ресурсами. Так, невизначеність державних соціальних гарантій та державних соціальних стандартів і нормативів, які, відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», повинні бути базою для розрахунку видатків на соціальні цілі та формування на їхній основі бюджетів усіх рівнів, не дає змогу встановити нормативно обґрунтовану потребу в коштах на виконання делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування щодо надання суспільних соціальних послуг.

Органи місцевого самоврядування не мають фінансової можливості належним чином здійснювати свої функціональні повноваження, а органи державної влади не забезпечують бюджетними коштами повною мірою та на стабільній основі делеговані повноваження органам місцевого самоврядування. За останні бюджетні роки спостерігаються одночасно суттєве збільшення обсягу доходів місцевих бюджетів, що враховуються у визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, і суттєве зменшення обсягу місцевих податків і зборів.

Загалом низький фінансовий потенціал органів місцевого самоврядування з перекладанням на них делегованих функцій без компенсації видатків бюджетними надходженнями обмежує їхню повноцінну участь у бюджетному процесі і водночас виступає стримувальним фактором розвитку регіонів.

Висновки. Проведення бюджетної децентралізації може забезпечити формування ефективної територіальної системи місцевого самоврядування для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці та стимулювання її економічного розвитку в результаті удосконалення механізму впливу органів місцевого самоврядування на визначення пріоритетів розвитку. Проте гальмування розвитку місцевого самоврядування призводить до соціальних проблем, що в майбутньому можуть призвести до економічного краху. Також під час бюджетної децентралізації виникає низка проблем, основними з яких є відсутність чіткого розподілу бюджетних функціональних повноважень органів державної влади та органів місце-

вого самоврядування; розподіл рівня відповідальності між органами державної та місцевої влади; визначення ефективності, а також відповідності рівню доходів місцевих бюджетів згідно з обсягом делегованих та власних повноважень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко Д.В. Бюджетна децентралізація як спосіб реалізації державної бюджетної політики / Д.В. Василенко // Науковий блог «Національний університет «Острозька академія»«. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://naub.oa.edu.ua/2015.
2. Таукешева Т.Д. Бюджетна децентралізація як чинник зміцнення місцевого самоврядування в Україні / Т.Д. Таукешева, Г.В. Даудова // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 1. – С. 153–158.
3. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/region.
4. Куценко Т.Ф. Реформа бюджетної децентралізації в Україні: соціальна функція / Т.Ф. Куценко, Л.М. Ємельяненко // Економіка та держава. – 2016. – № 7. – С. 29–34.
5. Фурдичко Л.Є. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів України / Л.Є. Фурдичко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 5. – С. 39–42.

УДК 351.758

Остапенко О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

GOVERNMENTAL REGULATION OF ACTIVITY IN THE SPHERE OF INSURANCE OF AGRICULTURAL MANUFACTURERS

АНОТАЦІЯ

Наявні проблеми у сфері страхування сільськогосподарських товаровиробників доводять необхідність розгляду питання ефективності державного регулювання, тобто політики впливу держави за допомогою законодавчих, адміністративних та кредитно-фінансових заходів на ринок страхування (зокрема, страхування сільськогосподарських товаровиробників) з метою сприяння стабільному розвитку останніх через аналіз відповідної нормативно-правової бази (сукупність законів і підзаконних нормативних актів, які створюють нормативно-правове поле для функціонування системи страхування ризиків аграріїв) – юридичного засобу досягнення реальної упорядкованості у зазначеній сфері. Рішення даної проблеми автором здійснено через вивчення діючого нормативно-правового поля щодо регулювання страхового бізнесу у сільському господарстві з метою виявлення прогалин у ньому. Автором визначено переваги, недоліки та внесено пропозиції щодо коригування нормативно-правового поля для забезпечення ефективності реалізації механізму державного регулювання страхування у сільському господарстві шляхом аналізу існуючих нормативно-правових актів. Як результат, автором запропоновано уточнити окремі статті зазначених нормативно-правових актів та розширити перелік сільськогосподарських культур, сільськогосподарських тварин і видів страхових ризиків, на які надаватиметься компенсація вартості страхових платежів (премій) державою.

Ключові слова: страхування, сільськогосподарські товаровиробники, державне регулювання, державна підтримка, законодавче забезпечення.

АННОТАЦИЯ

Существующие проблемы страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей доказывают необходимость рассмотрения вопроса эффективности государственного регулирования, то есть политики влияния государства с помощью законодательных, административных и кредитно-финансовых мер воздействия на рынок страхования (в частности, страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей) с целью содействия стабильному развитию последних через анализ соответствующей нормативно-правовой базы (совокупность законов и подзаконных нормативных актов, которые создают нормативно-правовое поле для функционирования системы страхования рисков аграриев) – юридического средства достижения реальной упорядоченности в указанной сфере. Решение этой проблемы автором осуществлено через изучение действующего нормативно-правового поля по регулированию страхового бизнеса в сельском хозяйстве с целью выявления пробелов в нем. Автором определены преимущества, недостатки и внесены предложения по корректировке нормативно-правового поля для обеспечения эффективности реализации механизма государственного регулирования страхования в сельском хозяйстве путем анализа существующих нормативно-правовых актов. Как результат, автором предложено уточнить отдельные статьи указанных нормативно-правовых актов и расширить перечень сельскохозяйственных культур, сельскохозяйственных животных и видов страховых рисков, по которым будет предоставляться компенсация стоимости страховых платежей государством.

Ключевые слова: страхование, сельскохозяйственные товаропроизводители, государственное регулирование, государственная поддержка, законодательное обеспечение.

ANNOTATION

Current problems in the sphere of insurance of agricultural manufacturers stipulate the necessity of consideration of a matter regarding effectiveness of governmental regulation. This regulation includes a policy of the governmental influence on an insurance market with the use of legislative, administrative, and credit and financial measures, particularly insurance of agricultural manufacturers for the purpose of facilitation of stable development of the latter. Above all, such facilitation consists in analyzing the corresponding normative and legal basis (a set of laws and secondary legislation, which form a normative and legal framework for functioning of a system providing insurance of agricultural producers), which is a juridical means for achievement of the real orderliness in the mentioned sphere. The author has solved this problem through studying the normative and legal framework concerned with regulation of insurance business in agriculture in order to indicate «gaps» in the legislative basis. Governmental regulation of insurance of agricultural manufacturers (through application of an economic mechanism – government funding, foundation of a state insurance company, etc. , and an institutional and legal mechanism of regulation – licensing, formation of conditions for insurance, etc.) is aimed at compensation of disadvantages of self-funding for the purpose of providing the increase of attractiveness of insurance as an instrument of stabilization of agricultural producers. As a result, the author has determined advantages and disadvantages and submitted a proposal regarding correction of the normative and legal framework for providing effectiveness of implementation of the mechanism of governmental regulation of insurance in agriculture through analyzing current normative and legal acts, namely the Law of Ukraine «On governmental support of agriculture in Ukraine», the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On confirmation of the order and rules of mandatory insurance of livestock in case of death, destruction, forced slaughter, against disease, disasters, and accidents», he Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On confirmation of the order of recognition of risks in agriculture as catastrophic ones and usage of a budgeting loan (governmental financial advance) in case of their emergence», the Law of Ukraine «On insurance», at al. As a result, the author has proposed to specify certain articles of the mentioned normative and legal acts and to extend a list of agricultural crops, livestock, and types of insurance risks, for which a government will reimburse value of insurance payments (premiums).

Keywords: insurance, governmental regulation, governmental support, legislative framework.

Постановка проблеми. Поширення страхування у сільському господарстві – необхідна умова стабільного функціонування аграрної галузі в Україні. Крім того, міжнародний досвід страхування сільськогосподарських ризиків підтверджує висновок про те, що через відсутність державної підтримки аграрна галузь в окре-

мих країнах (зокрема, в Україні) розвивається неефективно, повільно, несистемно. Виходячи з цього, виникає гостра необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності страхування вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників через державне субсидування та інші інструменти регулювання з боку держави (інфраструктурні інвестиції, фінансування адміністративних витрат, участь у фінансуванні фондів, пулів, спрямованих на ліквідацію катастроф та природних лих) [1] одночасно з використанням можливостей страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості державного регулювання страхової діяльності в Україні з'ясовували та досліджували такі вчені, як Н.В. Приказюк, О.Й. Жабинець, В.М. Фурман, В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, Н.М. Внукова та інші. Важливість означеної проблеми зумовлює актуальність обраної теми наукового дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатня кількість практичних досліджень у цьому напрямы приводить до гальмування подальших розробок.

Мета статті полягає у вивчення стану державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та діючої нормативно-правової бази щодо регулювання страхового бізнесу у сільському господарстві, виявлення прогалин у ній та формування пропозицій щодо її коригування для забезпечення ефективної реалізації механізму державного регулювання у зазначеній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підтвердженням необхідності популяризації страхування у сільському господарстві та активної участі держави у ньому є наведені показники забезпеченості підприємств поголів'ям худоби і птиці, валового збору основних сільськогосподарських культур (табл. 1).

Аналізуючи дані табл. 1, відзначимо, що виробництво основних сільськогосподарських культур за досліджуваний період є нестабільним. Відносною стабільністю характеризується виробництво овочів, плодів та ягід і картоплі. Найбільшу амплітуду коливань із валового збору має цукровий буряк (44 264 – 10 068 = 34 196 тис. т), зернові та зернобобові (51 009 – 20 234 = 30775 тис. т).

У табл. 2 наведено динаміку поголів'я худоби та птиці за 23 роки. За досліджуваний період спостерігається збереження негативної тенденції – зменшення кількості голів. Відносною стабільністю характеризується забезпеченість господарств птицею.

Таблиця 1

Валовий збір основних сільськогосподарських культур, тис. т за 1990–2015 рр.*

Роки	Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. т					
	зернові та зернобобові культури[1]	цукрові буряки (фабричні)	насіння соняшнику[1]	картопля	овочі	плоди та ягоди
1990	51 009	44 264	2571	16 732	6666	2902
1991	38 674	36 168	2311	14 550	5932	153
1992	38 537	28 783	2127	20 277	5310	2122
1993	45 623	33 717	2075	21 009	6055	2798
1994	35 497	28 138	1569	16 102	5142	1153
1995	33 930	29 650	2860	14 729	5880	1897
1996	24 571	23 009	2123	18 410	5070	1924
1997	35 472	17 663	2308	16 701	5168	2793
1998	26 471	15 523	2266	15 405	5492	1178
1999	24 581	14 064	2794	12 723	5324	766
2000	24 459	13 199	3457	19 838	5821	1453
2001	39 706	15 575	2251	17 344	5907	1106
2002	38 804	14 452	3271	16 619	5827	1211
2003	20 234	13 392	4254	18 453	6538	1697
2004	41 809	16 600	3050	20 755	6964	1635
2005	38 016	15 468	4706	19 462	7295	1690
2006	34 258	22 421	5324	19 467	8058	1114
2007	29 295	16 978	4174	19 102	6835	1470
2008	53 290	13 438	6526	19 545	7965	1504
2009	46 028	10 068	6364	19 666	8341	1618
2010	39 271	13 749	6772	18 705	8122	1747
2011	56 747	18 740	8671	24 248	9833	1896
2012	46 216	18 439	8387	23 250	10017	2009
2013	63 051	10 789	11 051	22 259	9873	2295
2014	63 859	15 734	10 134	23 693	9638	1999
2015	60 126	10 331	11 181	20 839	9214	2153

[1] *У вазі після доробки.*

**Джерело: [2]*

Найбільшу амплітуду коливань із забезпеченості підприємств худобою має утримання ними великої рогатої худоби (25 194,8 – 4425,8 = = 20 769 тис. гол.), у т. ч. вирощування корів (8527,6 – 2554,3 = 5973,3 тис. гол.), вирощування свиней (19 946,7 – 6466,1 = = 13 480,6 тис. гол.) та утримання овець та кіз (9003,1 – 1617,2 = 7385,9 тис. гол.).

Через недоотримання або неотримання врожаю культур, загибель сільськогосподарських тварин аграрна галузь характеризується відносно низькою рентабельністю. Як результат, покриття витрат на страхування для аграріїв є важким тягарем. Тому задля полегшення умов страхування сільськогосподарських товаровиробників держава у 2005–2008 рр. вдалася до фінансування частини страхових премій (табл. 3).

У 2004 році найбільша частка державних заходів, що націлені на підтримку АПК, була зорієнтована на інші програми, серед яких – програми активізації економіки, стимулювання будівництва і реконструкції великих тваринницьких комплексів; програми бюджетної допомоги на придбання доїльних апаратів; програма фінансової підтримки за зданий на переробні підприємства молодняк ВРХ та інші – 536,4 млн грн в 2004 році; 516,1 млн грн в 2005 році, 1343,6 млн грн в 2006 році, 4267,1 млн грн. у 2007 році відповідно. З 2008-го по 2009 рік частка фінансування цих програм зменшилась – у 2008 році 884 та 862,9 млн грн відповідно.

Певне занепокоєння викликає обсяг державного фінансування вартості страхових премій. Так, у 2004 та 2009 роках була відсутня взагалі державна підтримка страхувальників у сільському господарстві.

Щодо здешевлення вартості страхування для аграріїв державою через часткову сплату страхових премій, то обсяг фінансування, що направлявся для цих цілей, щороку зростав, забезпечивши приріст укладених договорів страхування сільськогосподарськими товаровиробниками. Так, якщо, наприклад, у 2005 році в бюджеті передбачалося 54 млн грн, то в 2008 році – 200 млн грн. на вказані цілі. Водночас значно зросли витрати на інші програми. Зокрема, у 2011 році 5330,6 млн грн. із загального обсягу державної підтримки 6405,6 млн грн. було витрачено на інші програми, що становить 83% всієї державної допомоги [3].

З табл. 4 видно, що державна підтримка сільського господарства зростає, що показує структура видатків бюджету (у 2013 році частка витрат на підтримку сільського господарства в

Таблиця 2

Динаміка поголів'я худоби та птиці за 1990–2015 рр. (тис. гол)*

Роки	Поголів'я худоби та птиці на 1 січня, тис. голів				
	Велика рогата худоба		свині	вівці та кози	птиця, млн. гол.
	усього:	у т. ч. корови			
1990	25 194,8	8527,6	19 946,7	9003,1	255,1
1991	24 623,4	8378,2	19 426,9	8418,7	246,1
1992	23 727,6	8262,6	17 838,7	7829,1	243,1
1993	22 456,8	8057,2	16 174,9	7236,6	214,6
1994	21 607,3	8077,7	15 298,0	6862,6	190,5
1995	19 624,3	7818,3	13 945,5	5574,5	164,9
1996	17 557,3	7531,3	13 144,4	4098,6	149,7
1997	15 313,2	6971,9	11 235,6	3047,1	129,4
1998	12 758,5	6264,8	9478,7	2361,8	123,3
1999	11 721,6	5840,8	10 083,4	2026,0	129,5
2000	10 626,5	5431,0	10 072,9	1884,7	126,1
2001	9423,7	4958,3	7652,3	1875,0	123,7
2002	9421,1	4918,1	8369,5	1965,0	136,8
2003	9108,4	4715,6	9203,7	1984,4	147,4
2004	7712,1	4283,5	7321,5	1858,8	142,4
2005	6902,9	3926,0	6466,1	1754,5	152,8
2006	6514,1	3635,1	7052,8	1629,5	162,0
2007	6175,4	3346,7	8055,0	1617,2	166,5
2008	5490,9	3095,9	7019,9	1678,6	169,3
2009	5079,0	2856,3	6526,0	1726,9	177,6
2010	4826,7	2736,5	7576,6	1832,5	191,4
2011	4494,4	2631,2	7960,4	1731,7	203,8
2012	4425,8	2582,2	7373,2	1739,4	200,8
2013	4645,9	2554,3	7576,7	1738,2	214,1
2014	3884	2263	7351	1371	213,3
2015	3750	2167	7079	1325	204,0

**Джерело: [2]*

Таблиця 3

Обсяги державної підтримки АПК України, млн грн. за 2004–2011 рр.*

Програми	2004 р.	у % до підсумку	2005 р.	у % до підсумку	2006 р.	у % до підсумку	2007 р.	у % до підсумку	2008 р.	у % до підсумку	2009 р.	у % до підсумку	2011 р.	у % до підсумку
Фінансова підтримка виробництва продукції рослинництва та тваринництва.	421	13,0	689,5	15,7	1992,5	29,8	2332,5	29,0	2871,8	45,1	500,0	22,7	32,1	0,5
Доплата за ВРХ підвищених вагових кондицій, свиней, курей-бройлерів.	338,0	10,4	553,5	12,6	745,0	11,2	–	–	–	–	–	–	–	–
Фінансування закладки садів, виноградників, хмільників.	109,1	3,4	175,0	4,0	227,7	3,4	275,0	3,4	370,8	5,8	453,6	20,6	306,5	4,8
Фінансова підтримка підприємств АПК через механізм здешевлення коротко – та довгострокових кредитів.	141,5	4,4	350,0	8,0	260,0	3,9	667,0	8,3	1650,0	25,9	300,0	13,6	619,8	9,7
Фінансова підтримка фермерських господарств.	1,1	0,03	27,3	0,6	28,0	0,4	38,0	0,5	60,0	0,9	20,0	0,9	21,7	0,3
Часткова компенсація вартості мінеральних добрив вітчизняного виробництва.	109,6	3,4	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Часткова компенсація вартості складної техніки вітчизняного виробництва.	36,2	1,1	270,0	6,2	32,0	0,5	131,0	1,36	100,0	1,6	–	–	10,0	0,1
Фінансова підтримка підприємств молочної переробки.	–	–	10	0,2	4	0,1	–	–	–	–	–	–	–	–
Розвиток сільських територій.	24,3	0,7	23,1	0,5	24,4	0,4	–	–	–	–	–	–	–	–
Заходи з боротьби із хворобами та шкідниками.	9,9	0,3	20,0	0,5	30,0	0,4	44,5	0,6	5,0	0,1	0,5	0,02	0,9	0,01
Здешевлення вартості страхових премій.	–	–	54,0	1,2	10,0	0,1	50,0	0,6	200,0	3,1	–	–	–	–
Програми селекції:														
– тваринництво	112,8	3,5	124,0	2,8	110,0	1,6	125,0	1,6	125,0	2,0	30,0	1,4	44,1	0,7
– рослинництво	42,8	1,3	103,3	2,4	104,7	1,6	90,0	1,1	90,0	1,4	30,0	1,4	29,7	0,5
– риболовство	2,0	0,1	6,5	0,1	6,8	0,1	9,9	0,1	13,4	0,2	3,0	0,1	10,2	0,2
Допомога в разі стихійного лиха.	67,3	2,1	20,0	0,5	25,0	0,4	–	–	–	–	–	–	–	–
Охорона навколишнього середовища.	61,1	1,9	81,8	1,9	109,6	1,6	–	–	–	–	–	–	–	–
Інші програми.	536,4	16,5	516,1	11,8	1343,6	20,1	4267,1	53,1	884,0	13,9	862,9	39,2	5330,6	83,2
Разом обсяг державної підтримки АПК.	3250,5	100,0	4379,1	100,0	6678,5	100,0	8030,0	100,0	6370,0	100,0	2200,0	100,0	6405,6	100,0

**Джерело: [3]*

загальному підсумку витрат становить 37,03%, тоді як у 2015 році вона становить 70,22%).

Виходячи із зазначених вище обставин, захист сільськогосподарських товаровиробників від ризиків неможливий без страхування та державного регулювання страхового ринку у сільському господарстві через застосування урядом країни економічного (державне фінансування, створення державної страхової компанії та ін.) та інституційно-правового механізмів регулювання (ліцензування, формування умов страхування, встановлення обов'язкових видів страхування та ін.).

У вітчизняній практиці державного регулювання економіки система страхування сільськогосподарських ризиків стоїть поряд із такими інструментами, як бюджетне фінансування пріоритетних галузей, зокрема, наукомістких та технологічних (електрозварювання, біотехнологія, машинобудування та інше); фінансування операцій транспортування нафти, газу, надання міжнародних послуг у галузі транспорту та інше; часткова компенсація вартості складної техніки вітчизняного виробництва; фінансування заходів з охорони навколишнього середовища тощо.

І якщо фінансовий механізм через субсидування страхових премій або виплати 50% страхової франшизи у разі настання страхового випадку [4], часткову компенсацію вартості мінеральних добрив вітчизняного виробництва тощо є проявом економічних методів управління, оскільки саме вони формують мотиваційні чинники для сільськогосподарських товаровиробників щодо страхування власних ризиків, то страхування – його несуча конструкція.

Крім того, варто відзначати те, що за страхування сільськогосподарських товаровиробників, зокрема, сільськогосподарської продукції галузі рослинництва, виникає обов'язкова форма захисту, яка, на думку Е.Г. Козіна [5], є універсальною і розповсюджується на страхувальників, виникнення якої не залежить від їхньої волі. Тож через неї держава регулює страхові відносини шляхом формування правил гри та визначення зобов'язання страхувальника застрахуватися, а також встановлення обов'язковості і для страховиків – застрахувати об'єкти. Іншими словами, держава за страхування сільськогосподарських товаровиробників покликана компенсувати вади їхнього самофінансування, забезпечивши тим самим поширення привабливості страхування як інструменту стабілізації серед них.

Організація захисту державою можлива через формування належного правового поля за страхування сільськогосподарських ризиків. Тож розглянемо законодавче забезпечення страхування у сільському господарстві, його переваги, недоліки та можливість його удосконалення.

До основних спеціалізованих нормативних актів належать:

1. ЗУ «Про державну підтримку сільського господарства України» [6] № 1877-IV від 24.06.2004 р. Основним його недоліком можна вважати те, що він не регулює питання підтримки страхування сільськогосподарської продукції, не містить загальних принципів надання державної допомоги у сфері страхування аграрних ризиків, зокрема, не встановлює критеріїв доступу приватних страхових компаній до надання послуг, що субсидуються державою, не визначає, як адмініструватиметься надання державної субсидії, хто і як має розробляти програми надання субсидій.

Тож необхідно переглянути та уточнити окремі статті, які мають підкреслити значення державного регулювання за страхування у сільському господарстві (наприклад, цей Закон визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, регуляторній, страховій та інших сферах), що забезпечить обґрунтованість посилання на пункт 1.3 статті 1 цього Закону.

Крім того, рекомендуємо доповнити Закон статтями, які по-перше, роз'яснюватимуть механізм надання державної допомоги із залученням до нього лише тих страхових компаній, які відповідатимуть кваліфікаційним вимогам, що сформовані державою; по-друге, міститимуть повний перелік об'єктів та видів страхування, на які може розповсюджуватися державна субсидія.

2. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин у разі загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків» [7] – недоліком можна вважати те, що вона не здійснює роз'яснення питання страхування сільськогосподарських тварин незалежно від того, чи є вони чистопородними або одержані за затвердженою програмою породного вдосконалення тварини, що

Таблиця 4

Бюджетна підтримка сільського господарства України за 2013–2016 рр., млн грн (фрагмент) [14]

Показники	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Структура видатків	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
На підтримку с. г	49,17	37,03	33,4	20,13	75,77	70,68	70,22	18,28
підтримка виробництва	38,15	22,60	29,89	15,74	62,66	63,02	53,06	–
підтримка Аграрного фонду	11,02	14,43	3,51	4,39	13,11	7,66	17,16	18,28
соціальні програми	0,49	0,50	0,14	0,17	0,64	1,08	-	–
інші	50,34	62,47	66,46	79,7	23,59	28,24	29,78	81,72

мають племінну (генетичну) цінність і можуть використовуватися у селекційному процесі. Відсутній опис умов використання франшизи та розмірів страхового покриття за їх страхування.

Рекомендуємо доповнити нормативний акт статтями, що регулюють страхування зазначених об'єктів сільськогосподарського характеру.

3. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку визнання ризиків у сільському господарстві катастрофічними та надання і використання бюджетної позики (державної фінансової допомоги) у разі їх виникнення» [8]. Хоча розділ перший цієї постанови наголошує, що страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою – це економічні відносини щодо страхового захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених цим Законом, за рахунок грошових фондів, що формуються у страховика шляхом сплати страхувальником страхових платежів (премій), частина яких компенсується за рахунок державних субсидій, та доходів від розміщення коштів цих фондів, яке здійснюється відповідно до положень цього Закону і визначається наявністю та особливостями ризиків, носіями яких є сільськогосподарські рослини і тварини, проте він не ідентифікує, не роз'яснює ризиків за страхування тварин.

Рекомендуємо доповнити постанову статтями, що регулюють страхування згаданого об'єкта сільськогосподарського характеру з позиції забезпечення його державною підтримкою.

4. Постанова «Про затвердження Порядку та умов надання сільськогосподарським товаровиробникам державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур шляхом здешевлення страхових платежів (премій) і переліку сільськогосподарських культур та видів страхових ризиків (продуктів), на які у 2012 році надається компенсація вартості страхових платежів (премій)» [9] – недоліком можна вважати вузький перелік сільськогосподарських культур та видів страхових ризиків, на які надається компенсація вартості страхових платежів (премій), який не відповідає реальним потребам страхувальників.

Рекомендуємо розширити перелік сільськогосподарських культур та видів страхових ризиків, на які надаватиметься компенсація вартості страхових платежів (премій).

5. ЗУ «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 09.02.2012 р. [10] – у ньому не відображено механізм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників через надання їм страхової субсидії у розмірі 50% страхової франшизи у разі настання страхового випадку за комплексним та індексним страхуванням.

У Законі необхідно прописати механізм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників через надання їм страхової субсидії у розмірі 50% страхової франшизи за настання страхового випадку за комплексним та індексним страхуванням.

Основоположним нормативно-правовим актом, який регулює сферу страхування, є ЗУ «Про страхування» [11], якийрегулює відносини у сфері страхування і спрямований на створення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій та фізичних осіб та 1) сприяє поширенню обов'язкового та добровільного страхування сільськогосподарських ризиків; 2) забезпечує принцип рівнонапруженості та цільової спрямованості страхування у сільському господарстві через встановлення такої системи страхування, яка враховує основні фактори діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Проте він не регулює питання добровільного страхування сільськогосподарських тварин (пункт 30 статті 7). Тож рекомендуємо доповнити Закон статтею, яка має регулювати страхування зазначеного об'єкта сільськогосподарського характеру, що забезпечить обґрунтування посилання на Закон № 4391-VI (4391-17) від 09.02.2012 р. та зменшить його фокусування на необхідності та важливості винятково страхування сільськогосподарської продукції.

Дослідивши окремі законодавчі акти у сфері аграрного страхування (зокрема, страхування з державною підтримкою), можна визнати такі страхові відносини відносно новими та такими, що отримали сучасне нормативне закріплення у 2012 році у зв'язку із прийняттям Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [12].

Досить слушні зауваження наводить В. Якубович у своїй праці «Законодавче регулювання в галузі страхування сільськогосподарських ризиків в Україні – основні аспекти та потреба у реформуванні [13], в якій наведена історія створення та загальна характеристика системи законодавства про страхову діяльність в Україні.

Висновки. З огляду на значення нормативно-правової бази регулювання відносин страхування у сільському господарстві України необхідно відзначити, що вона забезпечує механізм взаємодії основних учасників страхових відносин з правової позиції. Саме тому основним завданням правового поля щодо відносин страхування у сільському господарстві сьогодні залишається реалізація правових норм, які б реально відповідали умовам здійснення страхування сільськогосподарських товаровиробників, а не лише були прописані формально. Як наслідок, автором запропоновано забезпечити усунення формалізму правових норм, що регулюють страхування сільськогосподарських товаровиробників через вдосконалення чинних нормативно-правових актів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Русул Л.В. Страхування ризиків сільськогосподарського виробництва з державною підтримкою в Україні [Електронний ресурс] / Л.В. Русул, А.М. Лупашку // Матеріали інтернет-конференції «Роль фінансово-кредитного механізму в економічному розвитку країн Східної Європи/ Режим доступу: http://conf.bsfa.edu.ua/sections/strahuvannya_rizik_v_s_lskogospodarskogo_virobnictva_z_derzhavnoyu_p_dtrimkoyu_v_ukra_n/
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Прутська О.О. Державна підтримка підприємницької діяльності в аграрному секторі України/ О.О. Прутська, Ю.М. Ярова // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія: Економічні науки. – № 1 (76). – 2013. – С. 118.
4. Самошкіна І.Д. Удосконалення страхування сільськогосподарських ризиків в Україні / І.Д. Самошкіна // Вісник сумського національного аграрного університету. – Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 4(52). – 2012. – С. 144.
5. Козін Е.Г. Державне регулювання страхової діяльності в Україні та міжнародний досвід її здійснення [Електронний ресурс] // Е.Г. Козін// Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28011/1/ Kozin.%20Levchenko.pdf
6. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» – № 1877-IV від 24.06.2004 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15
7. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків» [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/590-2003-%D0%BF
8. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку визнання ризиків у сільському господарстві катастрофічними та надання і використання бюджетної позики (державної фінансової допомоги) у разі їх виникнення» [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/841-2012-%D0%BF
9. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку та умов надання сільськогосподарським товаровиробникам державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур шляхом здешевлення страхових платежів (премій) і переліку сільськогосподарських культур та видів страхових ризиків (продуктів), на які у 2012 році надається компенсація вартості страхових платежів (премій)» [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/813-2012-%D0%BF
10. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4391-17
11. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80
12. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [Електронний ресурс]// Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4391-17
13. Якубович В. Законодавче регулювання в галузі страхування сільськогосподарських ризиків – основні аспекти та потреба у реформуванні / [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.agroinsurance.com/files/acts_ua.pdf
14. Радченко О. Державна підтримка сільського господарства України в період системних реформ [Електронний ресурс] // Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%9E%D0%BB%D1%8F/Downloads/ed_2016_2_7.pdf

УДК 331.55:339.9

Павліха Н.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Степанюк Н.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри філософії,
економіки та менеджменту освіти
Рівненського обласного інституту
післядипломної педагогічної освіти

СТАНОВЛЕННЯ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ESTABLISHMENT OF EDUCATIONAL MIGRATION UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено історичний розвиток освітніх міграційних процесів в умовах глобалізації. Визначено, що передумовою освітньої міграції є прагнення індивіду отримати певну освіту, яка може бути класифікована з точки зору бажаного рівня кваліфікації, професійного напряму, напрямів, методів та шляхів отримання освіти та бажаного результату. Зазначено, що специфічною особливістю освітньої міграції є її вплив не лише на дохідність освітньої галузі (або окремого ВНЗ), але й на економіку країни (регіону), що надає освітні послуги, загалом. Крім того, споживачі освітніх послуг є потенційною робочою силою відповідної кваліфікації. Для збереження і розширення відтворення інтелектуального потенціалу запропоновано використовувати дієві заходи освітньої та міграційної політики держави, які б швидко адаптувались до змін глобального економічного середовища.

Ключові слова: освітня міграція, глобалізація, імміграція, еміграція, освітні мігранти, людський капітал, рух інтелекту.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано историческое развитие образовательных миграционных процессов в условиях глобализации. Определено, что предпосылкой образовательной миграции является стремление индивида получить определенное образование, которое может быть классифицировано с точки зрения желаемого уровня квалификации, профессионального направления, направлений, методов и путей получения образования и желаемого результата. Отмечено, что специфической особенностью образовательной миграции является ее влияние не только на доходность образования (или отдельного вуза), но и на экономику страны (региона), что предоставляет услуги, в целом. Кроме того, потребители образовательных услуг являются потенциальной рабочей силой соответствующей квалификации. Для сохранения и расширения воспроизводства интеллектуального потенциала предложено использовать действенные меры образовательной и миграционной политики государства, которые бы быстро адаптировались к изменениям глобальной экономической среды.

Ключевые слова: образовательная миграция, глобализация, иммиграция, эмиграция, образовательные мигранты, человеческий капитал, движение интеллекта.

ANNOTATION

The article studies the historical development of educational migration under the conditions of globalization. It also determines that the prerequisite for the educational migration is the desire of an individual to get certain education, which can be classified in terms of desired level of qualification, professional specialization, directions, methods and ways of getting education and the desired result. It is noted that a specific feature of educational migration is its impact not only on the profitability of the educational sector (or a particular university), but also on the economy of the country (region) that provides educational services in general. In addition, the consumers of educational services are a potential workforce of corresponding qualifications. To maintain and expand the reproduction of intellectual potential, it was suggested to use effective measures of educational and migration policy that would quickly adapt to the changes in the global economic environment.

Keywords: educational migration, globalization, immigration, emigration, educational migrants, human capital, movement of intelligence.

Постановка проблеми. Посилення тенденцій глобалізації світової економіки стає причиною збільшення обсягів та зростання темпів міграції людських ресурсів. Міграційні потоки у світі нараховують мільйони людей. Зміна постіндустріального укладу перетворила людський ресурс на визначальний чинник високого конкурентного статусу країн. Міграція висококваліфікованих фахівців і вчених значно впливає на соціально-економічний розвиток країн. А саме позитивно впливає на якість економічного зростання країн імміграції, але одночасно призводить до втрати конкурентних переваг для країн еміграції.

В умовах глобалізації все більшої значущості набуває таке явище, як освітня міграція. Українська міграція, що виникла в період української державності, має ряд особливостей, які відрізняють її від попередніх хвиль міграції. Найголовнішою є зміна змістового наповнення мігранта – це вже не низькокваліфікований робітник, а людина, яка отримала вищу або середню спеціальну освіту, володіє іноземними мовами, вміє працювати із сучасною комп'ютерною технікою, володіє інноваційними методиками.

Також відзначається зростання кількості мігрантів з числа наукових працівників (з метою праці в дослідницьких та технологічних центрах різних країн для набуття, вдосконалення і застосування знань), професорсько-викладацького

складу (стажування, підвищення кваліфікації шляхом відвідування лекцій провідних професорів, читання авторських курсів) та студентів (навчання, стажування, післядипломна робота).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти та проблеми освітньої міграції досліджували М. Бачинська, Л. Безтелесна, Л. Жураковська, Д. Кучеренко, Л. Оппельд, М. Пантелєєва, Н. Побережна, Ю. Чекушина, А. Шевчук та інші вчені.

Л. Безтелесна наголошує на тому, що сьогодні країни світу зацікавлені у формуванні освітньо-кваліфікаційного потенціалу міграційним шляхом передусім через залучення іноземних студентів та їх подальше працевлаштування на національних ринках праці [1, с. 254].

Досліджуючи тенденції освітньої міграції, Л. Жураковська підкреслює, що освітніх мігрантів, тобто іноземних студентів, можна вважати найбажанішою категорією мігрантів, оскільки вони представлені, як правило, найбільш обдарованими та мотивованими молодими людьми, готовими сприймати нові знання і технології. Для більшості економічно розвинених країн освітня міграція стає одним із засобів формування людського капіталу, необхідного для розвитку національних економік, водночас є потужним геополітичним ресурсом, що використовується для розповсюдження і просування культури, технологій країн навчання іноземців [2, с. 234].

Людина, набуваючи нові навики та знання, стає головним рушієм економічного поступу. З огляду на це кожна країна зацікавлена у збільшенні людського потенціалу. Як наслідок, актуальності набуває освітня міграція в умовах глобалізації, як зазначає Д. Кучеренко [3, с. 30].

Крім того, проблеми освітньої міграції є предметом наукових досліджень В. Іонцева, О. Біляковської, О. Малиновської. В. Іонцев визначає освітню міграцію як територіальне пересування з одного населеного пункту (держави) в інший з метою навчання (або стажування) в одному з навчальних закладів населеного пункту (держави) в'їзду. Після завершення навчання особа, що виїжджала на навчання в іншу країну, зобов'язана повернутися на батьківщину. Водночас мають місце випадки неповернення, які класифікуються як «витік умів» [4, с. 233]. О. Біляковська констатує, що метою освітньої міграції є здобуття освіти, і виділяє характерні риси освітньої міграції: короткостроковість, більш-менш чітко окреслені часові рамки, належність до певної вікової групи, добровільність переміщення [4, с. 231]. О. Малиновська виділяє міжнародну навчальну міграцію як переміщення іноземних студентів [5, с. 27].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз публікацій із цієї теми доводить актуальність питання освітньої міграції, і важливими сьогодні залишаються аналіз тенденцій освітньої міграції, пошук механізмів протидії перетворення України на країну походження освітніх мігрантів.

Мета статті полягає у вивченні формування освітньої міграції в умовах глобальної нестабільності, її розвитку та наслідків. Глобальна фінансова та економічна криза поставила ряд нових запитань для науковців, які вивчають освітні міграційні процеси. Щоб правильно визначити заходи протидії загрозам масової освітньої міграції з України, перш за все варто визначити основні причини, які спонукали розвиток такого роду подій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація в сучасних умовах є домінуючою тенденцією, яка спричиняє значні трансформації в усіх сферах суспільного життя. І важливими є не тільки факти змін, але й ті впливи, які здійснюють глобальні процеси на соціальну систему загалом і систему освіти зокрема. Глобалізація, розвиток інтеграційних процесів сприяли тому, що освітні послуги перетнули національні межі.

Природним закономірним процесом, що дає змогу збалансувати економічну, соціальну, політичну і духовну сфери суспільства, є міграція населення. Міграція населення (від лат. «migratio» – «переселення») – переміщення людей через кордони тих чи інших територій зі зміною місця проживання назавжди або на більш-менш тривалий час [6].

Серед різновидів міграції виділяють освітню міграцію, яка є переважно тимчасовим переселенням з метою отримання освіти та підвищення кваліфікації за межами адміністративно-територіальної одиниці постійного проживання [7, с. 113–117].

Ми вважаємо, що освітня міграція – це соціально-економічний та демографічний процес, що є частотою змін перебування, що здійснюється науковцями, професорсько-викладацьким складом, студентами та іншими особами всередині країни та за її межами з метою тимчасової або постійної зміни місця роботи, підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, проведення наукових досліджень, післядипломної освіти, стажування тощо.

Освітня мобільність як передумова освітній міграції заснована перш за все на прагненні індивіду отримати певну освіту, яка може бути класифікована з точки зору бажаного рівня кваліфікації, професійного напряму, шляхів отримання освіти та бажаного результату.

Розглянемо історичні передумови виникнення освітньої міграції в Україні. В Європі перший університет був заснований у Болоньї (Італія) у 1119 році. Згідно зі статутом університету професорів та студентів до університету могли набирати з представників будь-якої держави, з будь-якої нації. Середньовічні університети були інтернаціональним явищем. Більше того, згідно зі статутами деяких закладів вихідці з інших країн мали право на керівні посади, аж до посади ректора. Зокрема, українець Юрій Дрогобич у 1481 році був обраний ректором Болонського університету.

І хоча більшість університетів намагалась копіювати структуру першого Болонського університету, були і такі, які пропонували зовсім інші підходи до свого закладу, наприклад, в Англії (Оксфордський, Кембріджський університети), де навчались переважно представники аристократії, заможних родин. З України в них прибували діти пануючих верств, знатних родин та козацької верхівки.

Коли частині української молоді відкрилась можливість удосконалювати свою освіту, громадськість до цього поставилась по-різному. Відразу з'явились прихильники і противники виїздів за кордон. Так, молодь охоче прагнула навчатись в університетах, тому що люди, які закінчували тодішні університети, набували загальнолюдських прав (звільнялись від податків, могли звернутись до найвищого суду, мали за тих умов

Таблиця 1

Класифікація освітньої міграції

Ознака	Типологія	Різновид
Мета	Отримання освіти та підвищення кваліфікації	**Рівень бажаної освіти:** дошкільний; початковий; середній; вищий. **Напрям бажаної освіти:** відповідно до наявних галузей знань, напрямів та спеціальностей. **Шляхи отримання освіти:** навчання та виховання у закладах освіти, стажування, наукові дослідження. **Результат освіти:** отримання знань та умінь, отримання документу про освіту, корисні зв'язки (можливість отримати роботу в країні (регіоні) навчання), самореалізація, престиж.
Тривалість перебування	**Тимчасова**, тобто перебування на території (в країні, регіоні, місті) розташування закладу освіти відповідно до термінів навчання з подальшим поверненням на батьківщину.	**Частота проміжних (повторних) міграцій залежно від відстані між територіями:** раз на місяць, раз на півроку, раз на рік, раз на п'ять років. **Інтервал проміжних міграцій залежно від вихідних або канікул:** 1–2 дні, 1–2 тижні, 1–3 місяці.
	Постійна, тобто перебування на території (в країні, регіоні, місті) для отримання наукового ступеня та роботи в країні перебування.	
Географічна ознака	**Внутрішня міграція**, тобто переміщення до навчальних закладів в межах країни.	**Міжрегіональна:** місто регіону А → місто регіону Б, село регіону А → місто регіону Б. **Внутрішньорегіональна:** місто А → місто Б, село → місто, село А → село Б
	Зовнішня міграція, тобто переміщення до навчальних закладів за межі своєї країни.	**Міжнародна**, тобто переміщення до навчального закладу іншої країни. **Макрорегіональна**, тобто переміщення до навчального закладу з іншою системою освіти.
Напрям переміщення	**Еміграція**, тобто виїзд до країни навчання. **Імміграція**, тобто в'їзд до країни навчання.	
Учасники міграції	**Освітні мігранти:** учні, абітурієнти, студенти, слухачі, стажери, аспіранти, докторанти.	**За віком:** до 15 років, від 15 до 21 року, більше 21 року. **За громадянством:** за країнами, що підтверджують статус громадянина. **За мовою спілкування:** за мовами. **За етнічної приналежністю:** за етнічними ознаками. **За статтю:** чоловіки, жінки.
Ознака законності	**Легальна**, тобто в'їзд до країни та знаходження на її території без порушень законодавства.	
	Нелегальна, тобто порушення законодавства приймаючої країни (найчастіше відбувається неофіційне працевлаштування).	
Регулювання	**Правове регулювання** – наявність систем упорядкування міграційних та освітніх відносин.	**Рівні регулювання:** міжнародний, державний, регіональний, навчального закладу. **Напрями регулювання:** міграційний, освітній.
	Саморегулювання – стихійні переміщення осіб з метою отримання освіти, що засновані на внутрішніх переконаннях та індивідуальних перевагах.	
Форма організації	**Організована**, тобто здійснюється за допомогою спеціальних програм для академічного обміну.	**Рівні організації освітньої міграції:** міжнародний, державний, приватний. **Фінансування:** бюджетні кошти, стипендії і гранти, самофінансування.
	Індивідуальна, тобто здійснюється самостійно.	

Джерело: складено на основі [9; 10]

гарантований заробіток за фахом). Основну ж опозицію становила церква, боячись, щоб з освітою не принесли додому майбутні бакалаври і магістри єресі і богохульства, а то й католицизму. Дехто питання закордонної освіти намагався трактувати компромісно, однак користь від науки визнавалась безперечною.

В XIV–XVIII століттях вихідці з України були присутні на навчанні майже в усіх університетах Європи. Багато з них закінчували навіть по два, а то й по три заклади, при цьому виявляли постійне невдоволення тим, що знають.

Намагання діячів культури та освіти зміцнити вітчизняну школу й науку не були марними. Київська колегія (потім вона стала Києво-Могилянською академією), у якій діяльно співпрацювали багато вихованців європейських університетів, стає вищою школою. Після заснування у 1724 році в Петербурзі Російської Академії наук, а згодом при ній Академічного університету та Московського університету (1755 рік) значна частина української молоді пішла навчатися до цих вітчизняних закладів.

Після завершення навчання в закордонних вищих школах майже всі молоді вчені повертались на батьківщину, але були і такі, що залишались там, де здобули освіту, професорами, деканами, вченими-дослідниками і брали участь у загальноєвропейському процесі розвитку науки, мистецтва і культури.

Отже, історична ретроспектива свідчить про те, що і раніше освітня міграція значною мірою була викликана регіональною незбалансованістю трудових ресурсів, територіальними різницями в рівні життя, нерівномірним розміщенням робочих місць і навчальних закладів.

Специфічною особливістю освітньої міграції, на думку дослідників, є її найменш шкідливий характер, на відміну від інших видів міграції. Бажаність освітньої міграції обумовлена доходами не тільки для освітньої галузі (або окремого ВНЗ), але й для економіки країни (регіону), що надає освітні послуги, загалом. Крім того, споживачі освітніх послуг є потенційною робочою силою відповідної кваліфікації [8, с. 219].

В структурі загальних міграційних потоків освітня міграція обумовлена задоволенням соціальної потреби в отримані освіти та підвищенні рівня кваліфікації. Водночас освітня міграція може певною мірою відповідати закономірностям і соціального, і економічного типів міграції.

Для виділення характерних ознак освітньої міграції необхідно ідентифікувати індивідуальні особливості таких переміщень (табл. 1).

Ми вважаємо, що для збереження і розширення відтворення інтелектуального потенціалу необхідні дієві заходи освітньої та міграційної політики держави, які б швидко адаптувались до змін глобального економічного середовища. Необхідно задіяти такі механізми, які б сформулювали системний рух інтелекту, капіталів, інформації у двох взаємносиметричних напрямах (в Україну і з України). Варто нарощувати конкурентні переваги країни в науці, освіті та високих технологіях.

За таких умов розширення експорту освітніх послуг стає прибутковим видом економічної діяльності, показником підвищення рівня та якості освіти. Для ефективного використання наукового та освітнього потенціалу країни, урегулювання освітньої міграції в регіонах та країні загалом дієвими заходами є підвищення рівня фінансування освіти та науки; формування стійких взаємозв'язків між освітньою та науковою діяльністю на основі проектів, які об'єднують учених та викладачів із визначеною часткою державного та регіонального фінансування; створення умов для залучення талановитої молоді до наукової діяльності; посилення відповідальності за забезпечення соціально-побутових умов для молодих фахівців.

Але в процесі вироблення освітніх стратегій і впровадження освітньої політики варто враховувати дуалізм процесу глобалізації. З одного боку, глобальні процеси розширюють можливості окремих країн щодо використання інтелектуальних ресурсів, а з іншого – глобалізація загострює конкурентну боротьбу за освітній продукт, передбачає суперництво і керується комерційним і конкурентним підходами. А це несе загрозу для країн із низькими і середніми доходами.

Регулювання освітньої міграції здійснюється з двох боків: регулювання міграції та регулювання освіти. Регулювання міграції відбувається в рамках міграційної політики, яка визначається як «система правових, фінансових, адміністративних і організаційних заходів держави та недержавних установ щодо регулювання міграційних процесів з позицій міграційних пріоритетів, кількісного та якісного складу міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури» [11, с. 23]. Регулювання освіти відбувається в рамках освітньої політики, яку визначають як «сукупність цілей, завдань, принципів, програм та основних напрямів діяльності органів управління освітою, спрямованих на організацію науково-методичного і впроваджувального супроводу стратегії розвитку освіти» [12, с. 22].

Висновки. В Україні розвиток освітньої міграції розпочався вже давно. Сьогодні, в умовах глобалізації, вона все більше розвивається. В Україні важливими чинниками, що вплинули на ці процеси, є посилення економічної кризи та занепад вітчизняної системи освіти.

Наміри молоді тимчасово включитися в міжнародний освітній та науковий простори – це ефективний канал реалізації інтелектуального потенціалу, самоствердження. Повертаючись, вони приносять в Україну новий інтелектуальний продукт, нові знання і технології. Однак часто значна частина цієї групи мігрантів не бажає реалізовувати свій інтелектуальний потенціал у власній країні і виїжджає за кордон уже з метою трудової міграції.

Ми вважаємо, що для зміни ситуації ефективна міграційна політика має включати в себе інтереси розвитку економіки країни на основі отриманих знань освітніми мігрантами. Кінцевою метою має стати не припинення міграцій, що в умовах глобалізації неможливо, а впровадження ефективного механізму вільної циркуляції мігрантів, зокрема перетворення незворотної еміграції у тимчасову.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безтелесна Л. Інтернаціоналізація вищої освіти за умов міжнародної міграції населення як носія людського потенціалу / Л. Безтелесна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – С. 254–257.
2. Жураковська Л. Тенденції освітньої міграції в контексті глобалізації економічного розвитку / Л. Жураковська // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 1 (21). – С. 233–242.
3. Кучеренко Д. Стратегії розвитку освітніх систем країн світу: [монографія] / Д. Кучеренко, О. Мартинюк. – К.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 312 с.
4. Біляковська О. Освітня міграція українців до Польщі: соціопсихологійний аспект / О. Біляковська // Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України: зб. матеріалів наук.-практ. конф. (Київ, 27 вересня 2011 року). – К., 2011. – С. 231–237.
5. Малиновська О. Урізноманітнення складу населення України під впливом міжнародної міграції: виклик та шляхи реагування: аналіт. доп. / О. Малиновська. – К.: НІСД, 2012. – 53 с.
6. Міграція населення // Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki.
7. Романенко І. Причини і наслідки інтелектуальної трудової міграції / І. Романенко // Актуальні питання фінансово-економічного розвитку держави та регіонів: зб. тез наукових робіт Міжнародної наук.- практ. конференції. – К., 2014 – С. 113–117.
8. Кривенко Ю. Соціально-філософський аналіз причин та механізмів міграції людських ресурсів у постмодерному суспільстві / Ю. Кривенко // Науковий Вісник Чернівецького університету. Філософія. – 2011. – Вип. 561–562. – С. 217–221.
9. Філатов В. Специфічні ознаки освітньої міграції та її місце в структурі міграційних потоків / В. Філатов, Я. Ромашова // Ефективна економіка. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.
10. Степанюк Н. Глобальна фінансова нестабільність: реалії та перспективи / Н. Степанюк // Ефективна економіка. – № 1. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.
11. Петрова Т. Концепція державної міграційної політики України: цільова орієнтація і основні напрямки / Т. Петрова. – К.: Н.-д. центр з пробл. зайнятості населення та ринку пр. та ін., 1996. – 41 с.
12. Красняков Є. Державна освітня політика: сутність поняття, системність, історико-політичні аспекти / Є. Красняков // Віче: теорет. і громад.-політич. журн. – 2011. – № 20. – С. 21–24.
13. Степанюк Н. Особливості міграційних процесів при прояві кризових явищ / Н. Степанюк // Економіка та управління національним господарством: стан, тенденції та перспективи: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 23–24 червня 2016 року). – Одеса, 2016. – С. 79–81.

УДК 331.52

Пивоварчук Л.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів і економіки природокористування
Національного університету водного господарства і природокористування

ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ ДЕРЖАВИ

EMPLOYMENT AS A MAIN FACTOR OF IMPLEMENTATION STATE SOCIAL GUARANTEES

АНОТАЦІЯ

Доведено, що перегляд розміру соціальних стандартів, на базі яких формуються соціальні гарантії держави, вимагає збільшення їх фінансових можливостей, які можна отримати за умови відновлення темпів економічного зростання, стимулювання зайнятості та працевлаштування безробітних. З метою розширення фінансових можливостей держави нами побудовано множинну регресійну модель рівня працевлаштування безробітних. Доведено, що на результативність працевлаштування безробітних прямий вплив чинить економічна активність у регіоні, а обернений – зростання розміру допомоги по безробіттю.

Ключові слова: безробіття, допомога по безробіттю, зайнятість, рівень працевлаштування, соціальні гарантії держави.

АННОТАЦИЯ

Доказано, что пересмотр размера социальных стандартов, на базе которых формируются социальные гарантии государства, требует увеличения их финансовых возможностей, которые можно получить при восстановлении темпов экономического роста, стимулирования занятости и трудоустройства безработных. С целью расширения финансовых возможностей государства нами построено множественную регрессионную модель уровня трудоустройства безработных. Доказано, что на результативность трудоустройства безработных прямое влияние оказывает экономическая активность в регионе, а обратное – рост размера пособия по безработице.

Ключевые слова: безработица, пособие по безработице, занятость, уровень трудоустройства, социальные гарантии государства.

ANNOTATION

It is proved that the revision of the size of social standards on which basis the social guarantees of the state were formed, requires an increase in their financial capacity, which can be obtained when restoring economic growth, promoting employment and the unemployed. With the aim of expanding the financial possibilities of the state, we have built multiple regression model of employment level. It is proved that the impact on employment direct impact of economic activity in the region and reverse – the increase in the size of unemployment benefits.

Keywords: unemployment, unemployment, employment, level of employment, social guarantees of the state.

Постановка проблеми. Державна відповідальність із забезпечення соціальної орієнтації економіки передбачає досягнення цілей соціального розвитку. Країна є соціальною тільки за умови, коли ефективна економіка і соціальна політика, сильна влада і суспільні інститути знаходитимуться в постійній взаємодії. Підвищення рівня добробуту населення – один із пріоритетних напрямів діяльності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування країни. Одним із основних завдань інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави є розширення зайнятості населення. Зайнятість розкриває один із найважливіших аспектів соціально-економічного життя людини, пов'язаний із задоволенням її потреб у сфері праці, а також відображає потреби людей у самореалізації через суспільно корисну діяльність. Водночас трудова зайнятість населення країни забезпечує виробництво ВНП, а отже – економічну основу життя суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження рівня зайнятості в Україні, закономірностей функціонування ринку праці та методів його державного регулювання зроблено у працях вітчизняних науковців Л. Безтелесної, Д. Богині, В. Геєця, О. Грішнової, М. Долішнього, С. Калініної, А. Колота, Г. Купалової, Є. Лібанової, В. Нижника, В. Онікієнка, Н. Павловської.

Метою статті є визначення причин і тенденцій безробіття, визначення ролі держави у забезпеченні високого рівня зайнятості населення, а також прогнозування кількості зайнятих на ринку праці в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні потребує реформування політика щодо зменшення числа безробітних – сприяння у працевлаштуванні працездатних членів сімей для забезпечення гідного життя родини; недопущення зростання заборгованості із заробітної плати та соціальних виплат; підвищення мінімальної заробітної плати й удосконалення тарифної системи; скорочення масштабів бідності. Політика державної підтримки сімей має бути переорієнтованою на сприяння повній і продуктивній зайнятості як основи ефективності чинної системи соціальних гарантій держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державної служби статистики України в 2014 році кількість економічно активного населення зменшилась у порівнянні з даними за 2010 рік на 973,20 тис. осіб. Рівень економічної активності серед осіб віком 15–70 років знизився з 64,9% у 2013 році до 62,4% в 2014 році.

Чисельність безробітних у 2014 році у порівнянні з 2013 роком збільшилася на 337 тис. і становила 1847,6 тис. осіб. Кількість безробітних працездатного віку становила 1847,1 тис. осіб (за 2013 рік – 1510,3 тис. осіб). Рівень безробіття економічно активного населення, визна-

Таблиця 1

Основні показники ринку праці України за 2009–2014 рр.

Показники	Роки						Абсолютне відхилення, 2014/2009
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Безробіття, зареєстроване у державній службі зайнятості, тис. ос.	531,6	544,9	482,8	506,8	487,7	512,2	–19,4
З них отримують допомогу по безробіттю, тис. ос.	408,6	411,3	365,3	386,3	402,1	408,4	–0,2
Відсоток отримувачів допомоги по безробіттю, %	76,9	75,5	75,7	76,2	82,4	79,7	–0,2
Кількість незайнятих громадян, які скористалися послугами державної служби зайнятості, тис. ос.	2143,3	1847,4	1855	1826,1	1537,1	1468,5	–674,8
З них працевлаштовані, тис. ос.	702,7	744,5	762,7	764,4	541,9	494,6	–205,1
Відсоток працевлаштованих громадян, які скористалися послугами державної служби зайнятості, %	32,8	40,3	41,1	41,9	35,3	33,7	+0,9
Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду, ос.	8	9	8	11	10	14	+6
Середній розмір допомоги по безробіттю в Україні, грн.	655,56	780,05	879	1028	1172	1232	+576,35
Середньомісячна заробітна плата по Україні, грн.	1906	2239	2633	3026	3265	3480	+1574
Співвідношення середнього розміру допомоги по безробіттю і середньомісячної заробітної плати по Україні, %	34,4	34,8	33,4	34,0	35,9	35,4	+1

Джерело: за даними Державної служби статистики України [7]

Таблиця 2

Фактори, які впливають на працевлаштування безробітних, 2015 рік

Регіони	Допомога по безробіттю	Місячний дохід	Місячна зарплата	Кількість активних підприємств	Працевлаштовано безробітних	Працевлаштовано безробітних
	грн.	грн.	грн.	Грн.	тис. осіб	тис. осіб
	x1	x2	x3	x4	Y (факт)	Y (модель)
Вінницька	1173	2022,6	2810	19 135	31,50	21,50
Волинська	1134	1756,9	2721	13 238	13,10	14,56
Дніпропетровська	1369	2779,3	3641	42 823	37,50	36,56
Донецька	1162	2201,5	3858	47 389	27,60	30,98
Житомирська	1145	1909,4	2763	15 560	18,40	18,46
Закарпатська	1001	1482,5	2744	14 258	11,70	13,25
Запорізька	1123	2592,2	3432	24 898	29,30	33,28
Івано-Франківська	1155	1758,6	2875	16 886	13,70	14,35
Київська	1561	2446,8	3489	31 534	14,50	17,88
Кіровоградська	1123	1895,2	2789	13 936	18,00	17,79
Луганська	1151	1660,0	3377	21 618	15,50	10,01
Львівська	1182	2019,9	2961	35 264	25,80	28,25
Миколаївська	1126	2032,2	3344	18 848	18,10	18,13
Одеська	1324	2089,7	3129	37 915	20,30	24,75
Полтавська	1289	2249,9	3179	19 880	24,70	19,55
Рівненська	1053	1875,2	3033	12 710	15,80	16,79
Сумська	1155	2058,4	2877	12 684	14,30	18,88
Тернопільська	1050	1606,1	2527	13 349	14,40	15,93
Харківська	1193	2293,1	3143	38 228	41,40	33,90
Херсонська	1112	1800,9	2617	15 363	15,20	18,42
Хмельницька	1194	1962,1	2878	16 546	16,80	17,40
Черкаська	1183	1895,2	2829	17 101	26,10	17,02
Чернівецька	1148	1582,1	2578	9982	7,50	9,75
Чернігівська	1197	1997,8	2690	13 039	14,20	18,02

Джерело: за даними [6]

чений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), зріс із 8,2% у 2010 році до 9,3% у 2014 році. У 2013 році було зниження рівня безробіття, проте в 2014 році рівень безробіття досяг значення попередніх років.

Безробіття – це соціально-економічне явище, за якого кількість охочих отримати роботу є більшою за кількість наданих робочих місць. Основними причинами безробіття є вивільнення внаслідок реорганізації чи ліквідації підприємств, неможливість знайти роботу після закінчення середнього чи вищого навчального закладу, добровільне звільнення з метою пошуку кращого варіанту трудової діяльності та інше [1].

У 2014 році рівень безробіття економічно активного населення віком 15–70 років зріс на 2%. Найнижчий рівень безробіття спостерігався у місті Києві (6,7%), Одеській області (6,7%), а найвищий – у Тернопільській (11,3%), Кіровоградській (11,2%), Житомирській (11,5%), Чернігівській (11,2%), Рівненській (10,5%) областях.

Рівень зареєстрованого безробіття в Україні за 2009–2014 рр. зменшується, проте рівень працевлаштування не задовольняє потреб незайнятих громадян, які звернулися в службу зайнятості. Так, у 2012 році працевлаштовані лише 41%, у 2013 – 35%, у 2014 – 33%. Крім того, навантаження на одну вакантну посаду залишається на рівні не менше 10 осіб, а в 2014 році – 14 осіб.

Поширення безробіття в Україні прямо залежить від існування великих індустріальних центрів та економічної активності територій. За даними представництва Міжнародної організації по міграції (МОМ) в Україні 6,5 мільйонів громадян України працює за кордоном, вони становлять найбільшу частку в категорії «прихованого безробіття» [2]. Ситуація у сфері зайнятості залежить від того, наскільки активно розвиватиметься бізнес і чи прийдуть іноземні інвестори, адже без допомоги бізнесу та підприємств держава не в змозі забезпечити робочими місцями всіх охочих.

Використовуючи статистичні дані для областей України, проведено кореляційно-регресійний аналіз впливу різних чинників на працевлаштування безробітних. Під час дослідження впливу різних факторів на результативність працевлаштування зареєстрованих безробітних у різних областях України (залежна змінна *Y*, тис. осіб) досліджуємо вплив таких чинників (незалежних змінних), як *X1* – середній розмір допомоги по безробіттю (грн.); *X2* – наявний дохід у розрахунку на одну особу на місяць (грн.); *X3* – середньомісячна заробітна плата (грн.); *X4* – кількість активних підприємств у регіоні.

Кореляційний аналіз дає змогу дійти висновку про сильний вплив на показник результативності працевлаштування таких чинників, як наявний дохід та кількість наявних підприємств у регіоні. Вплив останнього чинника є зрозумілим, а вплив середнього доходу можна пояснити тим, що він відображає ступінь економічної активності регіону. Вплив розміру допомоги по безробіттю на досліджуваний показник є доволі слабким, що пояснюється її незначним розміром. За великих розмірів допомоги по безробіттю вплив цього чинника на працевлаштування безробітних може бути негативним.

Таблиця 3

Кореляційна матриця зв'язку досліджуваних чинників із залежною змінною

X1	X2	X3	X4	Y	Назва показника
0,26	0,71	0,51	0,69	1,00	Y
0,53	0,67	0,78	1,00		X4
0,49	0,72	1,00			X3
0,66	1,00				X2
1,00					X1

Для аналізу впливу різних чинників на працевлаштування безробітних можна використати модель лінійної регресії [3]. При цьому функція, яка визначає рівень працевлаштування безробітних, апроксимується лінійною функцією щодо чинників, тобто:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4,$$

де a_0 – вільний член;

a_i при $i = 1,...,4$ – вагові коефіцієнти чинників впливу;

x_i – значення чинників впливу.

Опираючись на результати кореляційного аналізу, ми побудували множинну регресійну модель рівня працевлаштування безробітних у такому вигляді:

$$y = 32{,}621 - 0{,}0345x_1 + 0{,}0226x_2 - 0{,}0095x_3 + 0{,}0005x_4.$$

$$(14{,}567)\quad(0{,}0116)\quad(0{,}0053)\quad(0.0048)\quad(0.0002)$$

$$R^2 = 0.746;\ F_{факт} = 13.942;\ F_{19,4,0.05} = 2.90;\ t_{19,0.05} = 2.09.$$

Тут y – показник результативності працевлаштування безробітних, x_1 – середній розмір допомоги по безробіттю, x_2 – наявний дохід у розрахунку на одну особу на місяць, x_3 – середньомісячна заробітна плата, x_4 – кількість активних підприємств у регіоні. Нижній рядок містить значення похибок параметрів моделі.

Таблиця 4

Описання моделі множинної регресії за допомогою Excel-функції лінійна

ta =	3,53	1,96	4,30	2,98	2,24
a =	0,00053	–0,0095	0,0226	–0,0345	32,621
S_a =	0,00015	0,0048	0,0053	0,0116	14,567
R^2 =	0,746	4,703	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
F =	13,942	19	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
S =	1233,7	420,3	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
t_{kr} =	2,90				
F_{kp} =	2,09				
R =	0,864				

Параметри моделі були оцінені за звичайним методом найменших квадратів, при якому

Рис. 1. Регресійна модель результативності працевлаштування безробітних (стовпчики – фактичні дані, лінія – модель)

мінімізації підлягає сума квадратів відхилень фактичних значень досліджуваного фактора від розрахункових його значень. Загальне описання моделі, отримане з використанням Excel-функції лінійна, подане у таблиці 4.

Результати дослідження показали, що коефіцієнт детермінації моделі $R^2 = 0{,}746$. Це означає, що враховані нами чинники пояснюють 75% варіації досліджуваного фактора «рівень працевлаштування безробітних». Решта 25% варіації цього фактора залежить від інших, не врахованих нами, чинників та від похибки спостережень. Модель є адекватною загалом згідно з критерієм Фішера-Снедекора $F = 13{,}942 > F_{kp} = 2{,}90$. Всі коефіцієнти моделі є статистично значущими на рівні довіри: a_0 – 96%, a_1 – 99%, a_2 – 99%, a_3 – 94%, a_4 – 99%. Від'ємний знак коефіцієнтів при першому та третьому чинниках означає, що кількість працевлаштованих безробітних має негативну кореляцію з розміром допомоги по безробіттю та розміром середньої заробітної плати.

Це можна пояснити тим, що у разі збільшення допомоги по безробіттю у безробітних може зникнути стимул шукати нову роботу. Другий і четвертий чинники здійснюють позитивний вплив на рівень працевлаштування. Це узгоджується з високим рівнем кореляції цих чинників з досліджуваною змінною, який був виявлений нами раніше. Графічна ілюстрація моделі подана на рисунку 1.

Згідно з даними, які стосуються ефективності працевлаштування безробітних в областях України за даними 2015 року, найбільш високим цей показник є у Дніпропетровській та Харківській областях. Це зумовлено їхнім високим промисловим потенціалом та високою виробничою активністю. У Київській області показник працевлаштування є дещо нижчим через високу конкуренцію претендентів на вакантні робочі місця. Найнижчі показники працевлаштування спостерігаються у Чернівецькій та Закарпатській областях, які володіють обмеженими ресурсами та мають низьку економічну активність [5].

Висновок. Основними причинами виникнення та поширення бідності в країні є саме безробіття та низький рівень оплати праці. Таким чином, підвищення значущості доходів, отриманих від трудової діяльності, приведе до трансформації інституціонального забезпечення соціальних гарантій держави. Розширення зайнятості населення є одним із основних завдань інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави. Проведений нами кореляційно-регресійний аналіз впливу різних чинників на працевлаштування безробітних показав, що поширення безробіття в Україні прямо залежить від існування великих індустріальних центрів та економічної активності територій. Великий вплив на показник результативності працевлаштування має наявний дохід та кількість наявних підприємств у регіоні. Зазначимо, що у разі збільшення розміру допомоги по безробіттю у безробітних може зникнути стимул шукати нову роботу. Так, за результатами розрахунків, у разі збільшення розміру допомоги по безробіттю на 1% рівень працевлаштування безробітних знизиться на 2%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоренко В.Г. Політична економія: Підручник.– 2-ге вид. – К.: Алерта, 2015. – 487 с.
2. Динаміка та географія безробіття в Україні та ЄС у 2012–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://infolight.org.ua/content/dinamika-ta-geografiya-bezrobittya-v-ukrayini-ta-ies-u-2012-2013-rr
3. Наконечний С.І., Терещенко Т.О., Романюк Т.П. Економетрія: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 520 с.
4. Грицюк П.М., Остапчук О.П. Аналіз даних. – Рівне: НУВГП, 2008. – 218 с.
5. Пивоварчук Л.В. Інституційне забезпечення реалізації соціальних гарантій держави у національній економіці: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.03 / Пивоварчук Лілія Володимирівна. – Захист 30.09.16. – Рівне: НУВГП, 2016. – 22 с.
6. Статистичний збірник «Регіони України» /Частина 1/ за ред. І.М. Жук / Державна служба статистики України, 2015. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm
7. Статистичний збірник «Ринок праці України – 2012» [Електронний ресурс] // Державна служба зайнятості. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list

UDC 330.88

Pilipenko V.V.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Department
Sumy National Agrarian University of Ukraine

Pilipenko N.M.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Department
Sumy National Agrarian University of Ukraine

GLOBALIZATION: FOR AND AGAINST IN THE CONTEXT OF THE MODERN TECHNOLOGICAL REVOLUTION

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: ЗА І ПРОТИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

ANNOTATION

The article analyzed recent trends in the world economy in the context of accelerating technological progress. The main socio-economic impacts of global change on society in an open economy are identified. The main directions of the long-term strategy for the development of the Ukrainian economy in the context of Industrial Revolution 4.0 were proposed.

Keywords: Globalization, technological progress, Industrial Revolution 4.0, scientific and technological revolution, socio-economic consequences of STP.

АНОТАЦІЯ

В статті проаналізовано останні тенденції розвитку світової економіки в умовах прискорення технологічного прогресу. Визначено основні соціально-економічні наслідки глобальних змін для суспільства в умовах відкритості економіки. Запропоновано основні напрямки довгострокової стратегії розвитку української економіки в контексті промислової революції 4.0.

Ключові слова: глобалізація, технологічний прогрес, промислова революція 4.0, науково-технічна революція, соціально-економічні наслідки НТП.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы последние тенденции развития мировой экономики в условиях ускорения технологического прогресса. Определены основные социально-экономические последствия глобальных изменений для общества в условиях открытости экономики. Предложены основные направления долгосрочной стратегии развития украинской экономики в контексте промышленной революции 4.0.

Ключевые слова: глобализация, технологический прогресс, промышленная революция 4.0, научно-техническая революция, социально-экономические последствия НТП.

Formulation of the problem. Recently, the world economy and world politics have been experiencing quite mixed and controversial developments. On the one hand, we have seen the deepening of the world's linkages between countries (but above all between firms and consumers from different countries) through Internet-based trade. On the other hand, in recent years we have witnessed the rise of anti-globalization sentiments in the Brexit society, the strengthening of the Movement against migrants in Europe and United States, the rejection of United States of the establishment of the Pacific Trade Partnership, the growing popularity of political parties in anti-globalization directions. All these processes are taking place against the backdrop of technological progress's acceleration, which, with the light hand of the Swiss Professor C. Schwab [1] has been named the fourth industrial Revolution. Therefore, there is a need to analyse the current trends in the world economy and to assess the socio-economic, and hence the political implications of, ongoing processes.

Analysis of recent researches and publications. Various aspects of modern developments in the global economy are being investigated in numerous jobs, of foreign as well domestic scientists. In particular, such authors as K. Schwab [1] M. Sandbu [2], J. Kay [3], G. Sorman [4], V. Geyets, A. Gritsenko [5], B. Danylyshyn [6] Y. Antonyuk [7] etc, focuses on the economic impact of the modern technological revolution, analyzed ways to address the social problems associated with increasing structural unemployment due to automation of production processes.

Previously unsettled problem constituent. The modern phase of STR (Scientific Technological Revolution) is characterized by the acceleration of technological progress and the considerable backlog of institutional changes, creating of some problems for society.

Main purpose of the article is to analyze the socio-economic impact of the economic processes globalization in a context of accelerating technological progress.

The main material research. As the term is known, the Industrial revolution is concerned with the transition from an economy based on the dominance of agricultural production and manual labour to factory-based manufacturing (even though imperfect). The massive introduction of steam-powered machine technologies has not only caused technological change but also significant social. The urban population has rapidly begun to grow, the industrial and rural proletariat has emerged, and wage employment has increased in the tens of times.

Historically, the first industrial Revolution covers the end of the 18th century (England)-the middle of the 19th century (Western European and United States). This time be characterized by number of revolutions in Europe that taking place, particularly the Civil war in United States.

The second Industrial Revolution, which is sometimes referred to as the technological revolution, marked the shift of the main energy (coal was replaced by oil), the large-scale introduction of electric power and motors, the priority development of the chemical industry, a revolution in the organization of the production process-the famous Taylor pipeline. It is at this time that the railway transport network is being formed, which has enabled the disparate of the movement of goods to be carried out. The invention of the wheeled steamer made the water arteries available for logistics. All this has led to production on a large scale and the beginning of standardization and unification of goods.

The second Industrial revolution covered the end of the 19th century. The events of 1917, the advent of Mussolini and Hitler can be seen as a consequence of the inadequate response of society to the growing contradiction between the development of productive forces and the nature of productive relations. In countries where the development of the economy has been accompanied by the development of democracy, a stable and relatively independent judicial system, there has been no open social conflict. The existing contradictions had been resolved through the evolutionary changes of society through reforms and the active role of the State in regulating relations between capital and labour.

The second half of the 20th century marked the practical exhaustion of development through industrial development in its classical form. The invention of computers has become a symbol of the birth of a new technological mode of production-post-industrial, information. Particularly dramatic changes have occurred in the past 25 years with the spread of the Internet. Those industries that are based on information technology have developed very rapidly. Today, in the developed countries, there are virtually no traditional (in the middle 20-century understanding) of the economic sectors. Almost the entire economy has become information. This is the circumstance that led Klaus Schwab, founder of the World Economic Forum in Davos, to approve the start of a new phase – Industrial Revolution 4.0. Schwab highlights three signs of a new phase of the Industrial Revolution: the speed of technological change, the scale of the information society and the system of processes that are taking place [1].

Technological developments, which take place almost daily, offer unprecedented opportunities to increase production, improve quality and expand the range of consumer goods and equipment. Nanotechnologies, robotics, 3D printing, revolutionary advances in medicine and material science, the Internet of Things (IoT), unmanned transport, artificial intelligence, new energy reservoirs, all require fundamental changes in the organization of production and management systems. The fourth Industrial Revolution has offered humanity unprecedented opportunities to date. However, it also creates new challenges that require a clear vision of a society's development strategy and a rapid response to changes, both power institutions, businesses, employees and society as a whole.

One of the biggest challenges on a global scale is the widening of the gap between developed and third world countries, the weakening of the importance of raw materials for the economy and the consequent decline in income in developing countries. This causes many social problems not only in those countries, but also in the developed countries, because of the growing flow of migrants into these countries, with all the negative consequences: the increase in social tensions in society, the rise of crime, racial, ethnic and confessional conflicts. Millions of people from Africa, the Near and Middle East, South-East Asia, Latin America storm the countries of Western Europe, North America, Australia in search of a better life, increasing problems in the labour market in those countries due to the fourth industrial revolution.

Automating production based on artificial intelligence makes millions of workers unemployed, hundreds of professions become redundant. This is the inevitable consequence of the scientific and technological progress that accompanies it all the history of mankind. However, the scale and, in our view, the most important is the speed of such changes, greatly exacerbating the social and economic situation of society.

If the rate of STP was lower, these processes were stretched in time and the labour force had the opportunity and time (!) for requalification, and this change of occupation was not too radical (for example, Miners became Subway builders). The adsorption of released personnel in small business and service areas has played an important role in stabilizing the social equilibrium. The State provided assistance in the acquisition of a new occupation, which generally required new skills that could be obtained from various refresher courses, advanced training, and so on. Today, the situation has radically changed.

First, a large part of the professions become robotic, including in the service sector, reduces the ability to find jobs for a large number of blue collars.

Secondly, the nature of the necessary competencies is changing. Creative thinking, the ability to successfully communicate with customers, the possession of modern information technology, is the first to be. Unfortunately, not all of this can be taught, in particular creativity.

Thirdly, there is a growing financial and, as a consequence, social stratification in society. Professionals involved in the development of robots, relevant software, research in the IT field are earning high incomes, while automation and robotization of production reduces the income of workers in the «creative» professions.

Another very important factor is the necessity of changing the profession during the lifetime of

a large number of employees. If the person previously received education was generally sufficient to develop to retirement, it becomes the exception rather than the rule in extremely dynamic technological changes. Society is not ready to do so. People are beginning to find «guilty» and, in many cases, the main problem is seen by globalization. Under these circumstances, the influence of populist political forces and movements, which promise to society simple solutions to complex problems, is spreading. Brexit, Trump's victory is a confirmation of these trends.

Thus, economists and politicians need to respond today to a number of issues that give rise to the fourth industrial revolution, the main of which we believe are:

- how the world's geography of production will change;
- which sectors of the economy in the near term become robotic and what to do with survivors workers;
- how to reform public institutions within the country;
- how to reduce the negative social and economic impact of market globalization on developing countries?

It could be said that Ukraine is still «early» to take care of massive unemployment because of the production's automation or the influx of migrants from the Middle East. However, we believe that today more than ever we need to develop an innovative strategy for the development of the economy and society. Copy already known world examples of the challenges of accelerated growth of the economy are unpromising. In the context of post-industrial society, the catch-up development strategy used by the Tigers and Dragons in South-east Asia will only lead to the concentration of environmentally dirty and resource-intensive industries, metallurgy, petrochemicals, and others in our territory.

The usage of the International Currency Fund's prescriptions without fundamental changes in the «front» against corruption-the path to stagnation of the economy and impoverishment of the population. All the funds received by the country were channelled towards financial stabilization and were accompanied by a reduction in budget expenditures, which had provoked a decline in production rather than investment promotion.

The growth in the share of the agricultural sector in GDP and exports, which has enabled parts and scientists and officials to speak of an «agrarian» driver for the development of the economy, is hardly a positive factor in the long term. Yes, indeed, in the short term, the agrarian sector has carried out (once again!) The role of the rescue circle for the sinking economy. But in the long term, despite the importance of agriculture, the industry will not be leading in developed countries. Our agriculture is based on the existence of natural benefits-fertile Ukrainian black soils. But in developed countries, the aquaponics cultivation of crops without soil (and therefore without pests and diseases) is rapidly growing.

During the years of independence, the Ukrainian economy became open. To date, about half of our WFP is exports. For these economies, autarky is disastrous. The open economies reach their success only in the context of the growth of the world economy. But this growth is disproportionate! Part of the industry-it economy is developing exponentially, traditional commodity-oriented industries, «trample» in the field, some industries are gradually fading away from the economic map of the world. Is there any chance in such circumstances for Ukraine? Of course there is! The Ukrainian IT-industry has enormous potential and is quite competitive in the world. Ukraine is a member of the first 30 countries of the world in terms of the index of human development, and the Ukrainian it developers are recognized as one of the most powerful in the world [7]. Advanced strategy this sector of the economy will be successful not only for the economy, but for the entire society.

Unfortunately, the state, instead of supporting that direction, often acted on the contrary. Numerous audits of IT-companies with the participation of power structures compel many creative entrepreneurs to leave Ukraine, especially since the information business is not physically bound to Ukrainian territory, such as industry or transport. We are losing valuable staff, not to mention purely monetary losses from unpaid taxes, lost jobs, and so on. It is not possible to prioritize the IT-technology sector without the support of education and science. Can Ukraine boast of state support for these sectors of society? It is regrettable to note that, on the contrary, the State has diminished or even denied such support. The educational reform projects that have already been announced are not intended to promote creative personalities. The reduction of public funding for higher education, scientific institutions, and the introduction of school fees in 10-12 grades-all this will aim at increasing the proportion of the labour force focused on physical work rather than creative mental. It is, at least naпve, to hope in these circumstances that «the so-called golden billions of the countries will be hit by the club.» We fully agree with the scientists of the Institute of Economics and Forecasting of Ukraine, which believe that «rationalization through cost savings, improved technical level and reduction of surplus jobs should be carried out in the industries related to the production of goods and services. And the industries involved in «human production» (education, science, health, culture) should grow both in production and employment» [5].

So, Ukraine is inneed of changing the priorities in its development strategy, taking into account today's realities. We believe that the main areas of the long-term strategy for the development of our economy should be:

- Support for the Ukrainian economy's IT sector by reducing the institutional pressure on IT companies;

• Development of a concessional tax regime for the IT sector (using experience, for example, Ireland)

• Upgrading of educational programs in both secondary and higher education, taking into account modern technological change;

• A preferential treatment for business that invests in education and science (creation of joint scientific and production complexes, logistical equipment of university laboratories, etc.);

• Not reducing, but increasing the financing of science and education (at least to the levels prescribed by law).

This is certainly not a complete list of actions, but it is a necessary condition for the progress of the Ukrainian economy and a real approximation of the standards of developed countries.

Conclusions and further researches directions. The technological revolution, which has significantly accelerated the renewal of the productive forces of society, requires adequate changes in the institutional environment. The increase of production's automatization of that based on modern IT technologies has created enormous socio-economic problems related to the effective employment of the population, which today cannot be solved by traditional methods. Ukraine's development strategy should provide for the priority development of the IT sector of the economy through state support and increased financing of education, science and culture, while at the same time modernizing educational programs that correspond to the realities of modern technologies.

REFERENCES:

1. Klaus Schwab. The Fourth Industrial Revolution. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution
2. Martin Sandbu. An affordable utopia // Financial Times, 07.06.2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.ft.com/content/2b6f1ca6-2bfd-11e6-bf8d-26294ad519fc
3. John Kay. With a basic income, the numbers just do not add up // The Financial Times, 31.05.2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.ft.com/content/65e606d8-270c-11e6-8ba3-cdd781d02d89
4. Ґі Сорман. Цього разу світло йде з півночі. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zbruc. eu/node/46538
5. Геєць В. М. Вихід з кризи (роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4–19. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2013_6_2
6. Данилишин Б. Чи закінчиться економічна глобалізація? [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nv.ua/ukr/opinion/danylyshyn/chi-zakinchitsja-ekonomichna-globalizatsija-772218.html
7. Антонюк Ю. Як пов'язана IT-освіта із успіхом економіки [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://biz.nv.ua/ukr/experts/antoniuk/jak-pov-jazana-it-osvita-iz-uspihom-ekonomiki-818745.html

УДК 330.341.1(045)

Смерічевська С.В.
доктор економічних наук, професор
Національного авіаційного університету

ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТА ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СТРАТЕГІЧНОЇ ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ ЛОГІСТИЗАЦІЇ

THE EVOLUTION OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION AND FORMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY AS A STRATEGIC PREREQUISITE FOR ITS LOGISTIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано еволюційний розвиток логістичної думки залежно від зміни моделей інноваційних процесів в економіці. Доведено, що реалізація концепції тотальної логістичної експансії національної економіки потребує створення умов для генерації інновацій п'яти типів: продуктових, процесних, технологічних, системних та інфраструктурних. На основі критичного аналізу методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу макроекономічних систем та періодизації їх залежно від еволюції наукових поглядів на визначення сутності категорії «інновація» доведено необхідність і обґрунтовано сутність освітньо-інноваційного потенціалу економіки як стратегічної передумови її логістизації.

Ключові слова: логістизація економіки, інновації, методологія оцінки інноваційного потенціалу, моделі інноваційного процесу, концепції логістики, освітньо-інноваційний потенціал економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена эволюция развития логистической мысли в зависимости от изменения моделей инновационных процессов в экономике. Доказано, что реализация концепции тотальной логистической экспансии национальной экономики требует создания условий для генерации инноваций пяти типов: продуктовых, процессных, технологических, системных и инфраструктурных. На основе критического анализа методологических подходов к оценке инновационного потенциала макроэкономических систем и периодизации их в зависимости от эволюции научных взглядов на определение сущности категории «инновация» доказана необходимость и обоснована сущность образовательно-инновационного потенциала экономики как предпосылки ее логистизации.

Ключевые слова: логистизация экономики, инновации, методология оценки инновационного потенциала, модели инновационного процесса, концепции логистики, образовательно-инновационный потенциал экономики.

ANNOTATION

The article presents the evolution of the development of logistic thought depending on the change in the models of innovation processes in the economy. It is proved that the realization of the concept of total logistic expansion of the national economy requires creating conditions for the generation of innovations of five types: product, process, technological, system and infrastructure. Based on the critical analysis of methodological approaches to the assessment of the innovative potential of macroeconomic systems and their periodization, depending on the evolution of scientific views on the definition of the essence of the category «innovation», the necessity and justification of the essence of the educational and innovative potential of the economy as a prerequisite for its logistics is proved.

Keywords: logistics of the economy, innovation, methodology of innovative capacity assessment, innovation process models, logistics concepts, educational and innovative potential of the economy.

Постановка проблеми. Експансія логістики в економіці, тобто логістизація національної економіки, нині визнається ключовим чинником її конкурентоспроможності. Світова практика свідчить, що країни-лідери за індексом глобальної конкурентоспроможності мають також найкращі показники в рейтингу за індексом ефективності логістики. Парадигмальна зміна поглядів на роль логістики в управлінні національним господарством потребує ґрунтовних досліджень у всій поліваріантності їх проявів, взаємозв'язків і чинників. Але основна увага, насамперед, повинна бути зосереджена на створенні передумов логістизації економіки, серед яких, безумовно, пріоритетна роль належить формуванню відповідного освітнього та інноваційного потенціалу. Бурхливий розвиток логістики як інноваційної концепції управління в напрямі її інтелектуалізації висуває жорсткі вимоги не тільки до здатності національної економіки перейти в режим функціонування логістичної системи макроекономічного рівня, але й до формування нового управлінського мислення, логістичного за своєю суттю, ключовим чинником чого саме й виступає освітньо-інноваційний потенціал логістизації економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення та формування освітнього та інноваційного потенціалу в науковій літературі завжди приділялося досить багато уваги, однак більшість досліджень має певний рівень ентропії, а подекуди і суперечливий характер. У науковій літературі освітній та інноваційний потенціал розглядаються автономно, хоча в інтегральних оцінках освітнього потенціалу, як правило, є показники, які оцінюють інноваційний його складник, а в інтегральних оцінках інноваційного потенціалу обов'язково присутній освітній складник. Незважаючи на валідність більшості досліджень, запропоновані їх авторами теоретичні та методологічні підходи до оцінки та формування як інноваційного, так і освітнього потенціалу характеризуються своєю амбівалентністю, що аж ніяк не вичерпує гетерогенну природу категорійного апарату та методологічного інструментарію у сфері освітніх та

інноваційних процесів, що відбуваються у світі, що потребує нових досліджень і уточнень. Що ж стосується необхідності запровадження та сутності терміну «освітньо-інноваційний потенціал», а також особливостей оцінки та формування освітньо-інноваційного потенціалу економіки як передумови її логістизації, то такі дослідження взагалі відсутні.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі дослідження еволюції методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу економічних систем макрорівня довести необхідність та обґрунтувати сутність і методологічну особливість формування освітньо-інноваційного потенціалу економіки як передумови її логістизації

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найактуальніших напрямів інноваційного розвитку країни в умовах глобалізації економіки є трансформація її економічної системи в єдину інтегровану логістичну систему, яка сама по собі вже є інноваційною формою вибудови ефективної економічної взаємодії суб'єктів господарювання в ланцюгах поставок, забезпечує синергетичний ефект для всієї національної економіки та спрямована на оптимальне використання національних ресурсів, мінімізацію сукупних витрат у ланцюгах поставок і формування додаткової цінності для кінцевого споживча.

Інновації складно оцінити прямими методами, саме це пояснює відсутність єдиного методичного підходу та єдиного показника для комплексного вимірювання інноваційного потенціалу. Проте досвід світової економіки надає можливість виділити основні індикатори, що можуть визначити контури процесів інноваційних змін, що відбуваються в логістичних системах на національному макрорівні.

Аналіз світового досвіду інноваційного виробничого менеджменту дав Р. Росвеллу [1] змогу виділити п'ять поколінь моделей інноваційного процесу: модель «технологічного поштовху», модель «ринкового притяжіння», сумісну модель, модель інтегрованих бізнес-процесів, модель інтегрованих систем і мереж. Кожна модель відповідає різним етапам розвитку економіки розвинених країн. Зміна моделі інноваційного процесу потребує оновлення стратегії, змін наявного інноваційного процесу і розвитку нових ринкових ніш. У своїх дослідженнях Р. Росвелл визначив, що найбільш ефективні інноваційні процеси ведуть до скорочення часу перебування товару на ринку і скорочення витрат на розроблення продукції [1]. А, як відомо, час і сукупні витрати – це ключові параметри, на оптимізацію яких націлені логістична діяльність і логістична думка.

Залежно від зміни моделей інноваційних процесів в економіці відбуваються й концептуальні зміни в логістиці. Як видно з табл. 1, інноваційний розвиток національної економіки за інноваційною моделлю п'ятого покоління (відкритою моделлю інновацій) стає можливим на основі реалізації логістичних концепцій нового покоління (інтелектуальної та стратегічної логістики), що дасть змогу з часом перейти до тотальної логістизації національної економіки.

Таблиця 1

Еволюція логістичної думки залежно від зміни моделі інноваційних процесів в економіці

Покоління моделей інноваційного розвитку	Домінуючі концепції логістики згідно з еволюцією її розвитку
Модель «технологічного поштовху»	Функціональна
Модель «ринкового притяжіння»	Маркетингова логістика Ресурсна логістика
Сумісна модель	Інноваційна логістика
Модель інтегрованих бізнес-процесів	Інтегральна логістика Supple Chain Management (SCM)
Модель інтегрованих систем і мереж	Інтелектуальна логістика Стратегічна логістика Тотальна логістизація економіки (Total Logistics of the Economy)

Таким чином, інноваційний потенціал логістизації національної економіки повинен відображати об'єктивні передумови та можливість реалізації в країні неологістичної концепції розвитку її економіки – концепції логістизації. Концепція логістизації економіки – це, по суті, концепція тотальної логістичної експансії національної економіки, яка досягається шляхом створення умов для генерації інновацій п'яти типів (рис. 1): 1) *продуктових інновацій* (нових видів логістичних послуг, формування потужного ринку контрактної логістики та логістичного аутсорсингу); 2) *процесних інновацій* (реінжинірингу логістичних бізнес-процесів на основі новітніх логістичних концепцій та принципів логістичного менеджменту; 3) *технологічних інновацій* (активного впровадження новітніх логістичних технологій (OPT (Optimized Production Technologies), JIT (Just-in-time); LP (Lean Production), QR («швидке реагування»), DDT (Demand-driven techniques); SCM (Supply chain management); TBL (Time-based logistics); VAL (Value added logistics); VL (Virtual logistics); E-logistics та ін.); 4) *інфраструктурних інновацій* (створення національної транспортно-логістичної інфраструктури нового покоління, популяризація мережевих організаційних структур управління бізнесом); 5) *системних інновацій* (формування логістичних систем інноваційного типу: стратегічних альянсів, транспортно-логістичних кластерів, віртуальних логістичних мереж тощо. Трансформація системи державного управління економікою на основі принципів державного менеджеризму).

Необхідність комплексного підходу до формування інноваційних передумов логістизації національної економіки потребує не лише перегляду та систематизації традиційних мето-

дологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу економічної системи країни, але й потребує розширення та доповнення наявних методик за рахунок використання додаткових показників, які дають змогу оцінити рівень логістичної ефективності країни.

Питанням методології оцінки інноваційного потенціалу приділялося завжди вдосталь уваги в наукових дослідженнях як за кордоном, так і в Україні. Безперечно, особливої уваги заслуговує запропонований М. Портером коефіцієнт інноваційного потенціалу держави, який активно використовується у світовій практиці [2]. Однак такий показник не дає можливості детального порівняння наявного та бажаного стану справ в інноваційній сфері. Крім цього, інноваційний потенціал, зведений до єдиного коефіцієнта, не дає змоги виділити недоліки у функціонуванні інноваційної системи [3] та не відображує логістичний складник інноваційного потенціалу.

Аналогічні за економічною сутністю показники для оцінки інноваційного потенціалу запропоновані відомою науковою організацією «Бостон Консалтинг Груп» (BCG) [4]. За версією BCG у глобальний інноваційний індекс входить розрахунки таких показників, як політичні індикатори, податкові показники, політика держави у сфері імміграції, освіти та захисту інтелектуальної власності. BCG ділить усі країни на дві великі групи: із позитивним кліматом (50 країн) і з негативним кліматом (60 країн). На жаль, Україна належить до другої групи країн, що суттєво ускладнює інноваційність розвитку її економіки.

Окрім оцінки інноваційного потенціалу, увагу вчених привертає й оцінка рівня інноваційного розвитку країни. Наприклад, в Україні відомими є критерії інноваційності стану економіки. Але в пропонованих критеріях не введені кількісні вимірники, що сильно ускладнює оцінку та практичне використання пропонованих критеріїв [5].

Для оцінки рівня розвитку інноваційних систем пропонується застосовувати індекс інноваційності, основні індикатори якого були запропоновані М. Портером та С. Стерном. Індекс інноваційності включає оцінку людських ресурсів, створення нових знань, передачу й застосування нових знань, вихід інноваційної продукції на ринок [3]. Цей індекс не враховує якісний стан досліджуваних об'єктів і слабко торкається розвитку інноваційної інфраструктури. Застосування його для управління розвитком ускладнюється відсутністю обліку бажаних значень показників.

Статистичні індикатори інновацій постійно доповнюються та змінюються. Експерти організації з економічної співпраці і розвитку (OECP) постійно працюють над вдосконаленням методології статистичного спостереження науки та інновацій. Систематично відбуваються конференції, що присвячуються проблемам індикаторів у сфері науки інновацій (STI), прикладом є OECD Blue Sky Forum. Дослідники проводять оцінку інноваційних стратегій у глобальному світі на основі зростання переліку показників, що підкреслює складність сучасного інноваційного процесу.

Експерти OECP для порівняння інноваційного розвитку країн розробили систему з

Рис. 1. Інноваційні передумови логістизації національної економіки

200 індикаторів розвитку економіки знань, у складі якої виділяють основні групи показників, які характеризують, по-перше, розвиток сфери інформаційних технологій, її частку у виробництві та послугах; по-друге, розвиток науково-технічної сфери; по-третє, забезпечення населення та бізнесу доступом до інформаційно-комунікаційних технологій [6].

Проте показники, що використовуються для оцінки країн ОЕСР, не можна застосовувати в повному обсязі в Україні. Це пояснюється передусім тим, що вони розроблені для економічно розвинених країн, структура інноваційного потенціалу яких відрізняється від української. Крім того, у національних статистичних звітах використовується достатньо обмежене коло індикаторів, що відповідають переліку ОЕСР.

У світовій науці та практиці найпоширенішим є визначення інновацій і інноваційного потенціалу на основі третьої версії «Керівництва Осло» (Oslo Manual), виданого ОЕСР у 2005 р. Першим (ще в 1963 р.) у цій серії досліджень інноваційних процесів, що відбуваються в країнах світу, та розроблень методик оцінки інноваційного потенціалу з'явилося «Керівництво Фраскаті», потім у 1995 р. – «Керівництво Канберрі» [3]. У рамках цих досліджень особлива увага акцентувалася на розвитку людських ресурсів у науці та технологіях.

«Керівництво Осло» містить рекомендації для збору та інтерпретації відомостей про інновації в порівняльній формі та застосовується до аналізу інноваційного процесу в країнах – членах ОЕСР.

Згідно з методологією «Керівництва Осло», об'єктами оцінки слід вибирати сектори інноваційної діяльності – складники інноваційної системи [7]. При цьому для проведення оцінки виділяють показники результативності наукових досліджень і розробок, показники інноваційної активності підприємств і організацій і загальні показники інноваційної діяльності. Показники результативності наукових досліджень характеризуються рівнем упровадження інновацій. Новий або вдосконалений продукт (послуга) є впровадженим, коли він виведений на ринок, а нові виробничі процеси, логістичні технології, методи маркетингу, логістичні або організаційні методи вважаються впровадженими, коли вони стали реально використовуватися компанією. Усі ці показника пов'язані з обробкою великих обсягів статистичної інформації, що не дає змоги здійснювати ефективний інноваційний менеджмент соціально-економічних систем.

Таблиця 2

Критичний огляд найвідоміших методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу макроекономічної системи

№	Підходи та показники	Недоліки
1	*Коефіцієнт інноваційного потенціалу* за методикою М. Портера	1) не дає можливості детального порівняння наявного та бажаного стану справ в інноваційній сфері; 2) інноваційний потенціал, зведений до єдиного коефіцієнта, не дає змоги виділити недоліки у функціонуванні інноваційної системи; 3) не відображує логістичний складник інноваційного потенціалу
2	*Індекс інноваційності*, основні індикатори якого запропоновані М. Портером та С. Стерном, включає оцінку людських ресурсів, створення нових знань, передачу та застосування нових знань, вихід інноваційної продукції на ринок	1) не враховує якісний стан досліджуваних об'єктів; 2) слабко торкається розвитку інноваційної інфраструктури; 3) відсутній облік бажаних значень показників
3	*Показники глобального інноваційного індексу BCG* (політичні індикатори, податкові показники, політика держави у сферах імміграції, освіти та захисту інтелектуальної власності)	1) об`єктивно порівняти деякі показники за низкою критеріїв складно з-за різних умов, наприклад отримання патентів у країнах
4	*Система показників ОЕСР* (організації з економічної співпраці і розвитку), що складається з 200 індикаторів розвитку економіки знань, які характеризують: розвиток сфери ІТ, її частку у виробництві та послугах; розвиток НТ-сфери; забезпеченість населення й економіки доступом до ІТ-технологій	1) у національних статистичних звітах використовується достатньо обмежене коло індикаторів, що відповідають переліку ОЕСР; 2) не можна застосовувати в повному обсязі в Україні, тому що вони розроблені для економічно розвинених країн, структура інноваційного потенціалу яких відрізняється від української
5	*Система показників за методологією «Керівництва Осло»:* показники результативності наукових досліджень і розробок, показники інноваційної активності підприємств; загальні показники інноваційної діяльності	1) застосовується лише для порівняльного аналізу інноваційного процесу в країнах – членах ОЕСР; 2) передбачає обробку великих обсягів статистичної інформації, що не дає змоги здійснювати ефективний інноваційний менеджмент соціально-економічних систем
6	*Система показників за державною статистикою України:* кількість наукових організацій (НО); чисельність працівників НО, обсяг фінансування наукових робіт, вартість основних засобів НО, фондоозброєність наукових працівників, обсяги та динаміка виконання наукових розробок тощо	1) не відображає зв'язок освітнього та наукового потенціалу країни з рівнем інноваційної діяльності

Отже, детальний огляд найвідоміших у світі методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу макроекономічних систем дав змогу виявити істотні обмеження та недоліки, які притаманні кожній із них, що в систематизованому вигляді представлено в табл. 2.

Вітчизняні науковці зробили свій вагомий внесок у розвиток методології оцінки інноваційного потенціалу країни. Зокрема, Л.І. Федулова, ґрунтуючись на дослідженнях російського вченого О. Голіченко, пропонує показники, які характеризують технологічну конкурентоспроможність країни [8]. Складниками інноваційного потенціалу технологічної конкурентоспроможності на макрорівні пропонуються такі показники, як: витрати на технологічні інновації, інноваційність продукції, технологічна новизна інноваційного продукту, наукоємність продукції. О. Михайловська наголошує на тому, що перелік показників оцінки інноваційного потенціалу країни не може бути повним без аналізу взаємозв'язку витрат на наукові дослідження та кількістю впроваджених інновацій, та запропонувала індикатори такого зв'язку [6]. Крім того, вчена розробила мультиплікаційну модель залежності обсягу фінансування НДР підприємницькими структурами від частки інноваційного сектору в економіці.

Розглянуті підходи до оцінки окремих складників інноваційного потенціалу дають змогу зробити висновок про складність аналізу цього комплексного поняття в межах окремого дослідження та визнати, що більш ефективними є комплексні розробки колективів учених та міжнародних організацій.

Такі відомі експерти у сфері інноваційного менеджменту, як Д. Коуль, М.Б. Чайлдс, а також Г. Сіріллі [10] вважають, що залежно від еволюції поглядів на визначення сутності економічної категорії «інновації» можна виділити чотири основні покоління методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу макроекономічних систем (табл. 3).

Проведене дослідження дає змогу визначити основні методологічні імперативи четвертого покоління моделей (табл. 3) оцінки та формування інноваційного потенціалу макроекономічної системи.

По-перше, нове усвідомлення сутності інновації потребує зміни методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу. Сьогодні інновацію недостатньо сприймати просто як новий продукт, винахід чи нову технологічну розробку, нове управлінське рішення. *Інновація сьогодні – це «синергетична сукупність знань». А базою для генерації знань є освіта. Саме тому на сучасному етапі виникає потреба перегляду розрізнених методик оцінки освітнього та інноваційного потенціалу та запровадження нового економічного терміну «освітньо-інноваційний потенціал», який підкреслює пріоритетність у системі показників інноваційного потенціалу результативного складника сукупних знань, які накопичуються протягом життя.*

Виходячи з вищезазначеного, під освітньо-інноваційним потенціалом логістизації економіки слід розуміти спроможність і готовність системи освіти та системи державного управління генерувати високу інноваційну активність щодо інтеграції національної економічної системи в глобальну логістичну систему, запровадження на всіх рівнях управління та в усіх сферах діяльності новітніх логістичних концепцій і технологій, раціональної організації сукупних потокових процесів на основі логістичного управління, розвитку нового стратегічно важливого для національної економіки виду економічної діяльності – логістики, створення сучасної транспортно-логістичної інфраструктури та нових ефективних організаційних форм партнерства, що сприятиме інтеграції країни в глобальне середовище, стабільному зростанню економіч-

Таблиця 3

Періодизація методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу (ІП) залежно від еволюції наукових поглядів на визначення сутності категорії «інновація» [10]

Покоління методології оцінки ІП, період	Особливості домінуючого підходу до визначення інновацій та оцінки інноваційного потенціалу
Перше покоління (1950–1960)	Інновація – продукт важливих інтенсивних передових досліджень і розробок із боку науково-технічного персоналу із залученням певної частки державного й/або приватного капіталу
Друге покоління (1970–1980)	Інновація – це винахід, що охороняється патентним правом, отриманий у результаті наукових розробок, визнаних науковим співтовариством, що має підтверджуватися в посиланнях наукових дослідників на науково нові результати інноваційних досліджень, які дають новий продукт, що задовольняє потреби суспільства на новому, більш якісному рівні
Третє покоління (1990–2000)	Інновація – розробка, яка входить у глобальний інноваційний індекс, отримана в ході інноваційних досліджень із застосуванням принципів бенчмаркинга в умовах максимальної креативної віддачі людських ресурсів та високого розвитку індикаторів розвитку телекомунікаційних зв'язків
Четверте покоління (з 2000 р. по т. ч.)	Інновація – це *синергетична сукупність знань*, нематеріальних активів, інформаційних технологій, технік менеджменту, оцінки прибутковості та ризику в рамках систем, що динамічно розбудовуються, яка націлена на захоплення певних ринкових кластерів для оптимізації попиту. Саме ці терміни (знання, нематеріальні активи, інформаційні технології, менеджмент, динамічні системи, ринковий кластер і т. п.) є ключовими в сучасному підході до інновацій

ного добробуту населення країни та забезпечить економічну безпеку та конкурентоспроможність країни на міжнародних ринках.

По-друге, пріоритетного значення набувають комплексні моделі оцінки інноваційного потенціалу країни на основі активного використання бально-рейтингової системи показників і залучення високопрофесійних експертів.

По-третє, основними напрямами сучасних підходів до оцінки інноваційного потенціалу стають: знання та компетенції; стратегія й планування; маркетинг; технологічний процес; управління якістю; управління персоналом і логістика. Крім того, логістична спрямованість інноваційного розвитку на макрорівні, набуває все більшого значення.

По-четверте, у логістиці як в одній зі складових частин сучасної комплексної моделі оцінки інноваційного потенціалу все частіше оцінюються інноваційні можливості в таких сферах, як: упровадження інновацій у логістичні процеси; гнучкість логістичних процесів; оптимізація логістичних процесів в інтегрованому ланцюзі поставок; моніторинг інформаційних і комунікаційних потоків між компаніями та країнами в макро- та мегалогістичних системах; організація каналів закупівель і розподілу продукції; логістичний контролінг і аудит.

По-п'яте, наявна в Україні система державного моніторингу (статистики) є недосконалою. Вона нестабільна та неповна з погляду системи показників: не відображає зв'язок освітнього та наукового потенціалу країни з рівнем інноваційної діяльності та рівнем інноваційного розвитку країни; не містить показників ідентифікації логістичних витрат і результатів функціонування та розвитку нового, стратегічно важливого для країни ринку – ринку логістичних послуг. До речі, за методикою оцінки міжнародної конкурентоспроможності країн, яку використовує Інститут менеджменту і розвитку (IMD) з 1989 р., інноваційний потенціал не відокремлюється як самостійний фактор конкурентоспроможності, а є істотною частиною підгрупи факторів, що аналізують інфраструктуру економіки. Змістовно він охоплює три типа інфраструктури: технологічну, наукову та освітню, кожна з яких включає від 16 до 23 показників [11].

В економічних дослідженнях модель інноваційного розвитку, як справедливо зазначають автори [6], трансформувалася в концепцію «економіки знань», оскільки науково-технічна інновація є лише фінальним результатом широкого спектра соціально-економічних чинників. Головною сутністю концепції економіки знань є використання знань для продукування конкурентоспроможних на світовому ринку нових видів продукції та технологій [6]. А знання – це результат накопичення інформації. І тут ми підходимо до сутності логістики. У результаті наповнення будь якого бізнес-ланцюгу інформацією (знаннями) можна буде скоротити виробничі, транспортні, складські витрати, персонал та інші складники, як матеріальні, так і фінансові, окремого бізнесу та національної економіки. Крім того, логістичні системи (у цьому суть логістики) працюють на окремого, конкретного споживача і спрямовують свою діяльність на постачання йому в потрібний час у потрібне місце не серійної продукції з конвеєра, а спеціально для нього виробленого продукту (послуги). Саме логістика, виконуючі основні свої задачивдання, виявила проблему «накачування» системи інформацією. У разі поганої ізоляції інформація швидко розсіюється. Саме для вирішення данної проблеми потрібна реформа освіти. Правильно організована система освіти дасть змогу запобігти «утоку» знань. Для цього свого часу в Європі виникла ідея створення єдиного освітнього простору (Болонський процес). Але слід пам`ятати, що інформаційно насищені системи можуть утратити стійкість. Для забезпечення стійкості економіки виникає потреба раціоналізації та оптимізації потокових процесів (у тому числі інформаційних, які є носіями знань) на основі логістичних принципів і підходів. Економіка знань набуває нових рис і потребує нових форм організації на основі інтелектуалізації та тотальної логістизації потокових процесів в економіці.

Висновки. Отже, інновація сьогодні – це «синергетична сукупність знань», тому запровадження нового економічного терміну «освітньо-інноваційний потенціал» підкреслює пріоритетність у системі показників інноваційного потенціалу результативного складника сукупних знань, які накопичуються протягом життя. Логістизація національної економіки як стратегія інтеграції України в глобальне логістичне середовище та шлях до забезпечення економічної незалежності країни потребує створення відповідного освітньо-інноваційного потенціалу, для чого передусім слід оцінити його реальний стан, про що піде мова в подальших авторських публікаціях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rothwell Roy. The Changing Nature of the Innovation Process, Technovation V.13 Iss.1 Jan. 1993 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.sciencedirect.com/science/journal/01664972/13/1.
2. Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, New York: Free Press, 1985.
3. Котов Д.В. Оценка инновационного развития национальной экономики / Д.В. Котов // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. – М.: РИОР, 2011. – С. 29–33.
4. The Global Innovation Index 2012-16 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html.
5. Карапейчик И.Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И.Н. Карапейчик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 9–15.

6. Інноваційний потенціал України: [монографія] / А.А. Мазаракі та ін.; за заг. ред. А.А.Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2012. – С. 127.
7. Oslo manual [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf.
8. Федулова І.В. Теоретичне обґрунтування сутності інноваційного потенціалу / І.В. Федулова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 4(15). – С. 43–51.
9. Шумаев В.А. Развитие экономики на основе инноваций, интеграций, интеграции логистической координации / В.А. Шумаев // Логистика сегодня. – 2007. – № 1(19). – С. 69.
10. Бахтизин А.Р. Сравнительные оценки инновационного потенциала регионов РФ / А.Р. Бахтизин, Е.В. Акинфиева // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 3. – С. 73–81.
11. The Global Competitiveness Report 2013–2016 [Electronic resource]. – Mode of access: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2013-2016.

УДК 631.115:338.43

Тарасович Л.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Житомирського національного агроекологічного університету

КООПЕРАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

COOPERATION AS A TOOL FOR ECONOMIC GROWTH IN RURAL AREAS AND ECONOMY IN TERMS OF DECENTRALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано місце та роль кооперації в економічному зростанні сільських територій та економіки. Доведено переваги та доцільність формування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як інструменту захисту економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників в умовах турбулентного бізнес-середовища. Акцентовано на особливостях та перевагах кооперативної форми підприємництва на сучасному етапі імплементації реформ, пов'язаних із розвитком засад самоврядування в українському суспільстві. Розкрито зміст державної підтримки та регулювання розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, наведено приклади реалізації міжнародної підтримки кооперування в сільській місцевості. Доведено, що активізація кооперативного руху в Україні сприятиме досягненню ключової мети політики сільського розвитку, а саме – підвищення добробуту і якості життя сільського населення та всього суспільства.

Ключові слова: сільськогосподарська кооперація, сільські території, сільська економіка, децентралізація, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы место и роль кооперации в экономическом развитии сельских территорий и экономики. Доказаны преимущества и целесообразность формирования сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов как инструмента защиты экономических интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях турбулентной бизнес-среды. Акцентировано внимание на особенностях и преимуществах кооперативной формы предпринимательства на современном этапе имплементации реформ, связанных с развитием принципов самоуправления в украинском обществе. Раскрыто содержание государственной поддержки и регулирования развития сельскохозяйственной обслуживающей кооперации, приведены примеры реализации международной поддержки кооперирования в сельской местности. Доказано, что активизация кооперативного движения в Украине будет способствовать достижению ключевой цели политики сельского развития, а именно – повышения благосостояния и качества жизни сельского населения и всего общества.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, сельские территории, сельская экономика, децентрализация, экономический рост.

ANNOTATION

The place and role of cooperatives in economic growth of rural areas and economy is grounded. It is proved the feasibility of agricultural service cooperatives formation as an instrument for protection of economic interests of agricultural producers in conditions of turbulent business environment. The attention is focused on features and benefits of cooperative forms of entrepreneurship at the current stage of implementation of reforms related to development of principles of self-government in Ukrainian society. The content of state support and regulation of development of agricultural service cooperatives is revealed. There are examples of international support for cooperation in rural areas. It is proved that revitalization of the cooperative movement in Ukraine will contribute to key objectives of rural development policy, namely improving the welfare and quality of life of rural population and whole society.

Keywords: agricultural cooperation, rural areas, rural economy, decentralization, economic growth.

Постановка проблеми. Трансформація аграрного сектора національної економіки, в силу викликів, із якими стикаються сільськогосподарські товаровиробники, особливо дрібнотоварні, зумовлює необхідність конфігурації спільності їх інтересів із метою забезпечення сталого розвитку сільських територій. Зміст кооперативної складової у формуванні імперативів зрівноваженого сільського розвитку в Україні вибудовується з урахуванням євроінтеграційних важелів. Це насамперед проявляється в розробці та поступовій імплементації реформ, пов'язаних із розвитком засад самоврядності в українському суспільстві, що передбачають концептуальні зміни в системах державного управління та залучення безпосередньо сільських громад до формування й реалізації політики територіального розвитку на локальному та центральному рівнях.

Відродження кооперативного руху в Україні визначено одним зі стратегічних векторів державної аграрної політики, інструментом економічного зростання аграрного сектора, становлення сільського розвитку та захисту економічних інтересів господарюючих суб'єктів за умов турбулентності бізнес-середовища. Стратегічне передбачення обмеженості інвестиційної активності та привабливості, а також можливостей аграрної сфери, сільськогосподарські кооперативи, як соціальні організації з економічним змістом, є локомотивом розвитку сільських територій та економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічну парадигму сільськогосподарської кооперації в Україні сформували такі відомі дослідники: П. Березівський, В. Гончаренко, Ф. Горбонос, В. Зіновчук, О. Крисальний, Г. Купалова, М. Малік, П. Макаренко, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдаван, В. Моссаковський, А. Пантелеймоненко, П. Саблук, Ю. Ушкаренко, Г. Черевко, В. Юрчишин та ін. [1–3]. Наукові праці вказаних дослідників визнані вітчизняними й зарубіжними економістами-аграрниками. Однак багатогранність

розглянутої проблематики та динамічна трансформація організаційно-правових форм господарювання на сучасному етапі ринкових реформ зумовлюють необхідність подальших наукових досліджень у вказаному напрямі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати проведеного дослідження вказують на обмеженість представлення в наукових джерелах особливостей, перспектив та передумов адаптації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до роботи в умовах імплементації реформ, пов'язаних із розвитком засад самоврядування. Крім того, важливим вбачається питання обґрунтування місця та ролі сільськогосподарської кооперації в економічному зростанні сільських територій та економіки відповідно до стратегії зрівноваженого сільського розвитку в силу актуалізації демократизації суспільства в Україні. Враховуючи зазначене, актуальність досліджуваної проблеми є очевидною.

Метою статті є обґрунтування місця та ролі сільськогосподарської кооперації в економічному зростанні сільських територій та економіки в умовах децентралізації влади в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Співпраця різноманітних інституцій та кооперація в сільських громадах вбачаються необхідною детермінантою їх економічного зростання. Резерви розвитку сільських територій криються не стільки в додатковому залученні інвестицій ззовні, скільки в ідентифікації можливостей реалізації їх наявного потенціалу завдяки консолідації зусиль сільського населення з метою вирішення спільних для них проблем у їх господарській діяльності.

Особливо дієвими в умовах трансформаційних криз та глобалізації світового економічного простору є сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Підтримуємо думку відомого економіста-аграрника В. Зіновчука щодо недоцільності розвитку виробничих кооперативів в Україні, адже такі інституції, як стверджує дослідник, створено в результаті формальної реструктуризації дисфункціональних колективних підприємств і їх не можна вважати перспективними утвореннями, що гармонізують зі стратегічними цілями ринкової трансформації аграрного сектора [2].

Дослідженнями встановлено, що станом на 01.01.2017 р. в Україні зареєстровано 1097 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (на 601 од. більше, ніж у 2009 р.), членами яких є 24,8 тис. осіб [4]. Реально функціонуючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів лише 589 (53%), з них молочарських – 151 (25%), з обробітку землі та збирання врожаю – 152 (25%), м'ясні – 34 (5%), плодоовочеві – 76 (12%), зернові – 35 (5%) та з надання інших послуг –141 од. (23%) [5]. Слід зазначити, що серед кооперативів, які віднесено до категорії чинних, не можна чітко визначити, які об'єми послуг ними надаються та які критерії обрано за основу при ідентифікації їх як чинних із боку управлінь агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій (рис. 1).

Рис. 1. Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні, од. (станом на 1 січня відповідного року)

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Важливо зазначити, що вплив кооперативів на розвиток сільської економіки визначається не лише їх кількістю, а й іншими важливими показниками, такими як кількість членів кооперативів, обсяг послуг, що надається, його економічні характеристики. Середньостатистичний український сільськогосподарський обслуговуючий кооператив у рік надає послуг на суму 55,3 тис. грн, пайовий фонд складає 108 тис. грн, основні фонди – близько 99 тис. грн, щомісяця надає послуг дійсному члену на суму 136,4 грн [6]. Завдяки розвитку кооперативів на сільських територіях станом на 01.01.2017 р. створено 1636 постійних робочих місць, які утримують 21758 голів ВРХ, із яких: 16953 голів корів та 4188 – голів свиней, реалізовано 48,7 тис. т молока, 2,8 тис. т зерна, 0,2 тис. т м'яса, 3,2 тис. т плодоовочевої продукції [5].

Результати проведених досліджень вказують на існування ряду чинників, що спричиняють перешкоди в процесі формування і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативі в Україні, а тому мають переважно негативний вплив на сільську економіку, ключовими з яких слід вважати такі: відсутність ефективних форм державної підтримки та регулювання; неврегульованість чинного законодавства, зокрема податкової політики; низький рівень поінформованості та недостатня обізнаність сільського населення щодо сутності, принципів та переваг кооперування; низький рівень професійності менеджменту кооперативів щодо специфіки такої форми підприємництва.

Починаючи з 2013 р., в державному бюджеті не передбачаються цільові кошти на підтримку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, як це було, скажімо, у 2011–2012 рр. для придбання сільськогосподарської техніки, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва. Фінансовою підтримкою декла-

рувалося відшкодування 90% вартості техніки, обладнання та устаткування вітчизняного виробництва (без урахування сум ПДВ) за умови, що кооператив компенсує лише 10%. Кошти спрямовувалися на конкурсних засадах кооперативам, членами яких є винятково особисті селянські, фермерські господарства та фізичні особи – сільськогосподарські товаровиробники [4]. У державному бюджеті України на 2017 р. передбачено спрямувати на підтримку аграріїв 5,5 млрд грн, зокрема на дотування малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників – майже 3 млрд грн [7].

Попри переважно негативні бачення щодо державної підтримки розвитку кооперації в Україні все ж здійснено важливі кроки у вказаному напрямі. Зокрема, Програмою розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2013–2020 рр. передбачено вдосконалення інституційних умов для їх створення, формування інфраструктури, нівелювання перешкод на шляху до організованого аграрного ринку сільськогосподарським товаровиробникам, підвищення рівня добробуту і зайнятості сільського населення, збереження сільської поселенської мережі тощо [8]. Програмою задекларовано, що до 2020 р. буде створено не менше 5 тис. сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із кількістю членів – 2 млн осіб. Послуги отримуватимуть 5,5 млн осіб із 8 тис. населених пунктів. Передбачено створення 1,6 млн робочих місць у сільській місцевості, кількість фермерських господарств зросте до 120 тис. од., а розмір земельної площі в їх користуванні (разом із особистими селянськими господарствами) складе 20 млн га [8]. Загалом, підтримуючи ініціативу Міністерства аграрної політики та продовольства України щодо реалізації вказаної Програми, варто вказати на необхідність посилення передусім фінансового аспекту її імплементації, адже нині недостатніми вбачаються обґрунтування механізмів та інструментів реалізації розроблених пропозицій та власне їх реалістичність.

Не акцентуючи на кооперативній складовій розвитку сільського господарства та села, державою розроблено важливі програмні документи для підтримки вітчизняних товаровиробників, особливо дрібнотоварних та сільської економіки загалом. Такі кроки передбачають стимулювання суб'єктів господарювання до здійснення певного виду діяльності, зокрема й у сфері кооперативного підприємництва, що сприятиме розвитку сільських територій. Наприклад, Єдиною комплексною стратегією розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. передбачено підвищення конкурентоздатності сільського господарства як базової основи сільської економіки і сприяння розвитку сільських територій на сталій основі відповідно до стандартів ЄС та міжнародних принципів [9]. Метою Концепції розвитку сільських територій до 2025 р. задекларовано створення організаційних, правових та фінансових передумов для сільського розвитку шляхом диверсифікації видів діяльності на сільських територіях (зокрема, економічних та неекономічних), зростання доходів сільських жителів від сільськогосподарської та несільськогосподарської діяльності, підвищення соціальних стандартів і покращення умов життєдіяльності, охорони навколишнього природного середовища [10].

Слід зазначити, що в Україні впроваджуються міжнародні проекти з підтримки малого підприємництва, сімейних ферм та кооперації на селі. Зокрема, у Вінницькій, Львівській, Херсонській та Черкаській областях за підтримки міжнародних донорських організацій втілюються в життя 6 проектів [11]. Для прикладу, в Черкаській області з січня 2015 р. реалізовується проект вартістю понад 617 тис. євро (має назву «Створення регіонального навчально-практичного центру розвитку багатофункціональних кооперативів»), який на 80% фінансується Європейським Союзом у межах програми «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні, решта – Черкаською обласною радою. Першочерговою ціллю Центру є розведення племінного поголів'я кролів із наступною передачею сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам із метою поширення в області кооперативного руху та збільшення робочих місць у сільській місцевості. Проектом передбачено створення 50 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, залучення близько 1 тис. селян до господарської діяльності та працевлаштування біля 300 осіб [12].

Окремо варто відзначити, що у 2016 р. в Україні розпочато імплементацію міжнародного проекту USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку», яким передбачено комплексне економічне зростання через призму розвитку сільських територій та аграрного сектора [13]. У межах проекту планується нарощування обсягів інвестування та збільшення кількості робочих місць на селі, нівелювання бар'єрів для бізнесу, формування належних умов функціонування малих і середніх суб'єктів господарювання. Загалом у межах співпраці USAID сьогодні в Україні впроваджено 4 програми підтримки розвитку аграрного сектора, а саме: Water for Agri Sector Project, Agriculture Partnership Initiative, Credit for Agricultural Producers, Agriculture and Rural Development Support (ARDS) [13].

Світовим кооперативним досвідом доведено доцільність співпраці на кооперативних засадах. На сьогодні країнами-еталонами ефективного розвитку сільського господарства на кооперативних засадах є Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія, Ісландія, Нідерланди та Японія. Інституціональні зміни в агробізнесі цих країн довели ефективність такого виду бізнесу з-поміж інших його форм. Наприклад, у Фінляндії кооперативи виробляють до 40% продукції харчової промисловості. У Євросоюзі коопе-

ративи забезпечують реалізацію 60% товарної продукції аграрного сектора, у скандинавських країнах – 80%, в Японії та Китаї – 90% [14].

Актуальність кооперативних ініціатив посилюється у зв'язку з новими реформами, що відбуваються сьогодні в Україні. Йдеться насамперед про децентралізацію влади, що значно розширює можливості розвитку сільських громад. Загалом трансформаційні зрушення в системі місцевого самоврядування комплементарні

Рис. 2. Організаційно-економічні передумови розширення можливостей розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в умовах децентралізації

Джерело: власні дослідження

Рис. 3. Місце сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в сільському розвитку

Джерело: власні дослідження

з фундаментальними принципами становлення демократичної соціально-орієнтованої держави. Децентралізація – система управління, при якій частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоврядування. У таких умовах закріплюється принцип спроможності місцевого самоврядування, що гарантує наділення його достатніми повноваженнями й ресурсами. Крім того, всі особливості території (економічні, екологічні, соціальні, історичні, культурні, демографічні тощо) враховуються під час стратегічного планування її розвитку, закріплюються гарантії щодо матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування, зокрема щодо місцевих податків та зборів. Із запровадженням Конституційних змін земля, рухоме й нерухоме майно, природні ресурси, інші об'єкти, що перебувають та території сільських громад, підпадають під юрисдикцію територіальних громад та їх органів місцевого самоврядування – жодне питання місцевого значення не може вирішуватися без їх згоди [15]. У цьому контексті сільськогосподарська обслуговуюча кооперація вбачається економічним підґрунтям новостворених об'єднаних громад, що через ряд позитивних аспектів наслідків децентралізації, сприятиме економічному зростанню сільських територій та економіки (рис. 2).

Децентралізація влади є однією з вимог концепції сталого розвитку та закономірною реформою в країні в тому випадку, якщо вектором обрано прогресивний розвиток за європейськими правилами, нормами та стандартами. Польща, Словаччина, Литва, Латвія, Естонія, скандинавські країни свого часу провели таку реформу, що загалом сприяло розвитку сільських територій та економіки, зокрема на кооперативних засадах. У контексті зазначеного, першочерговими заходами адаптації сільського кооперативного бізнес-середовища до функціонування та розвитку в умовах децентралізації є: 1) формування сприятливого правового поля для розвитку сільськогосподарської кооперації та його імплементації в українське законодавство; 2) активізація кооперативної освіти на інноваційних засадах; 3) розробка дієвих програм розвитку сільських громад у контексті впровадження принципів соціально-економічного зростання крізь призму поширення кооперативної ідеології (рис. 3).

Дієві кроки у напрямі активізації кооперативного руху сприятимуть підвищенню зайнятості в сільській місцевості, створенню повноцінних робочих місць; зростанню доходів сільських сімей; забезпеченню попиту на продовольство; розширенню можливості доставки продукції дрібних товаровиробників на організований аграрний ринок та на експорт. Конфігурація вказаних переваг сприятиме розвитку сільських територій та економіки, що в підсумку забезпечить досягнення цілей сільського розвитку в Україні, а саме – підвищення добробуту і якості життя сільського населення і всього суспільства

Висновки. Отже, в сучасних умовах децентралізації сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію слід розглядати як дієвий інструмент економічного зростання сільських територій та економіки. Це уможливлюється завдяки консолідації зусиль аграрних товаровиробників із метою вирішення спільних проблем у їх господарській діяльності, забезпечення її ефективності на основі оптимізації витрат, зокрема логістичних, розширення можливостей доступу до агросервісних та інших послуг тощо. Кооператив, із огляду на переважно неналежну ресурсну базу та обмежений доступ сільськогосподарських товаровиробників до організованого аграрного ринку, розглядається самодостатньою інституцією демократичного суспільства, що сприяє ефективному формуванню бюджету не лише членів кооперативу, а й територіальних сільських громад.

Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є обґрунтування імперативів сільськогосподарської кооперації у моделях розвитку сільської економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Молдован Л. Участь підприємств АПК у формуванні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (організаційно-правові та економічні засади) / Л. Молдован, О. Карасик. – К., 2001. – 45 с.
2. Зіновчук В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу: [друге вид.; доп. і перероб.] / В. Зіновчук. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
3. Ушкаренко Ю. Сільськогосподарська кооперація в еволюційному вимірі: [монографія] / Ю. Ушкаренко. – Херсон: Айлант, 2009. – 404 с.
4. Міністерство аграрної політики та продовольства України: офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/ministry?nid=3719.
5. Правове поле розвитку сільськогосподарської кооперації потребує змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agronews.ua/node/75057.
6. Розвиток сільськогосподарської кооперації є одним із пріоритетів аграрної політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agravery.com/uk/posts/show/rozvitok-silskogospodarskoi-kooperacii-e-odnim-iz-prioritetiv-minagropolitiki.
7. Про державний бюджет України на 2017 рік: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2017. – № 3. – Ст. 31.
8. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2013–2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.coop-union.org.ua/wp-content/uploads/ProgrammSOK_new_ver.pdf.
9. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/themes/garland/pdf/7.2.%20Basic%20material%20UKR.pdf.
10. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій / Розпорядження КМУ від 23 вересня 2015 р. № 995-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248515797.

11. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://galinfo.com.ua/news/chomu_v_ukraini_ne_rozvyvayutsya_silskogospodarski_kooperatyvy_108592.html.
12. В Україні впроваджуються міжнародні проекти з підтримки малого підприємництва, сімейних ферм та кооперації на селі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uhbdp.org/ua/news/novini-agrarnogo-sektoru/802-v-ukrajini-vprovadzhuyutsya-mizhnarodni-proekti-z-pidtrimki-malogo-pidpriemnitstva-simejnikh-ferm-ta-kooperatsiji-na-seli.
13. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Регіональний навчально-практичний центр розвитку багатофункціональних кооперативів у Черкасах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://infomist.ck.ua/u-cherkasah-za-pidtrymky-yevrosoyuzu-stvoryly-tsentr-rozvytku-kooperatyviv-foto/.
14. В Україні офіційно стартував міжнародний проект розвитку сільських територій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/uk/node/23312.
15. Сас О. Децентралізація під лупою: аналіз плюсів та мінусів для об'єднаних громад. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://agropolit.com/blog/56-detsentralizatsiya-pid-lupoyu-analiz-plyusiv-ta-minusiv-dlya-obyednanih-gromad.

УДК 330.332

Фльонц О.Б.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

THE NEED OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемі залучення іноземних інвестицій та стратегічним аспектам участі України у цьому процесі. Визначено параметри інвестиційного клімату в Україні. Обґрунтовано основні напрями подальшого проведення інвестиційної політики. Основні напрями розвитку України – це усунення структурних деформацій у розвитку економіки та залучення сучасних технологій, що здатні вивести країну до траєкторії динамічного росту.

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

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме привлечения иностранных инвестиций и стратегическим аспектам участия Украины в этом процессе. Определены параметры инвестиционного климата в Украине. Обоснованы основные направления дальнейшего проведения инвестиционной политики. Основные направления развития Украины – это устранение структурных деформаций в развитии экономики и привлечение современных технологий, которые способны вывести страну к траектории динамичного роста.

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

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of attraction of foreign investment and strategic aspects of participation of Ukraine in this process. The parameters of the investment climate in Ukraine. The article substantiates the main directions of the further investment policy. The main directions of development of Ukraine is the elimination of structural deformations in the economy and attraction of modern technologies that are capable of leading the country to the path of dynamic growth.

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

Постановка проблеми. Необхідною умовою розвитку будь-якої галузі економіки є цілеспрямована інвестиційна діяльність. Проблема залучення інвестицій у виробництво в умовах економічної кризи та загального занепаду економіки набуває особливої актуальності. Вирішення цієї проблеми сприятиме виходу економіки з кризового стану, покращення інвестиційного клімату для іноземних інвесторів, залучення до активної інвестиційної діяльності всіх форм господарювання, підвищенню ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції.

Досвід країн із перехідною економікою свідчить про високу роль іноземних інвестицій у здійсненні структурної перебудови економіки, інвестиційної реконструкції і модернізації виробництва. Залучення іноземних інвестицій допомагає вирішити такі пріоритетні для економіки завдання, як забезпечення виходу інноваційної продукції на внутрішній і зовнішній ринки, заміщення імпорту і перехід промислового виробництва до сталого економічного росту. Таким чином, потрібно розробляти нові форми і методи залучення іноземного капіталу до всіх секторів економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми інвестування постійно проводилося в багатьох країнах. Теоретичним надбанням є наукові праці економістів різних часів: І. Фішера, А. Сміта, Дж. Кейнса та ін. Економіка України потребує сьогодні вливання значних грошових коштів у вигляді інвестиційних надходжень. Великого значення набули роботи вітчизняних учених, а саме: В.Я. Амбросова, С.І. Дем'яненко, Ю.О. Лупенко, О.М. Могильного, О.В. Олійника, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишин та ін. Разом із тим окремі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні інвестиційних процесів в економіці України, визначенні заходів щодо їх активізації та підвищення ефективності використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині мало ким береться під сумнів доцільність залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Правильне розташування іноземних інвестицій у вузлових, вирішальних точках і об'єктах національних економік країн, що інвестуються, дає змогу західним інвесторам досягти ефекту мультиплікації, коли опосередкований контроль розповсюджується на капітали, ресурси і потужності, які набагато перевищують інвестовані суми з-за кордону.

Інвестиції є важливим фактором успішного розвитку економіки, а інвестиційна політика держави займає ключове положення у системі заходів, які проводяться у зовнішньоекономічній та фінансовій сферах, що в комплексі забезпечують економічний підйом.

Нині обсяги інвестиційних ресурсів у світі величезні, але для того щоб залучити їх до себе, кожна країна повинна забезпечити мінімаль-

ний ризик щодо отримання потенційного прибутку інвесторам.

На сучасному етапі розвитку світового господарства важливим та актуальним питанням є розвиток інвестиційної діяльності, залучення та використання іноземних інвестицій. Майже всі країни світу спрямовують свої зусилля на підвищення привабливості іноземних інвестицій та збільшення їх обсягів у національну економіку. Проте агресивна політика Російської Федерації, окупація Криму і військові операції на сході України сприяють ускладненню економічної ситуації в країні та зберігають тенденції до її погіршення.

Для економіки України дуже важливим є залучення іноземних інвестицій як одного з найефективніших механізмів розвитку та діяльності вітчизняних підприємств. Необхідність залучення іноземних інвестицій передбачена зниженням інвестиційної активності вітчизняних підприємств, необхідністю технічної та технологічної модернізації як виробництва, так і всієї ринкової інфраструктури, потребами впровадження в усі сфери господарського механізму нових методів управління. Отже, питання іноземних інвестицій є важливим для економічного розвитку нашої держави, а необхідність вивчення та дослідження основних видів та форм іноземного інвестування є дуже актуальною.

Переваги іноземних інвестицій над іншими видами економічної допомоги незаперечні. Вони виступають додатковим джерелом інвестування у вітчизняне виробництво, його модернізацію, розроблення та запровадження нових технологій, дають змогу країні поліпшити платіжний баланс; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту: підвищення рівня зайнятості, розбудову соціальної інфраструктури, забезпечують інтеграцію вітчизняної економіки у світову [9].

Україна має всі шанси стати однією з провідних країн щодо залучення іноземних інвестицій. Цьому сприяють її величезний внутрішній ринок, достатньо кваліфікована і дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури. Як свідчить статистика, процес залучення іноземних інвестицій просувається повільно. Обсяг надходжень іноземних інвестицій не відповідає обсягу потреби в них.

Широке залучення іноземних інвестицій стримують такі чинники: несприятливий інвестиційний клімат через корупцію, нестабільність вітчизняного податкового законодавства, високий податковий тиск на капітал підприємств, різні умови господарювання вітчизняних та іноземних інвесторів, відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій, невисокий рівень національного інвестиційного менеджменту, нерозвиненість вітчизняної інвестиційної інфраструктури.

Існує багато видів іноземних інвестицій, це: будь-які види цінних паперів, корпоративних прав у конвертованій валюті; будь-яке рухоме і нерухоме майно та майнові права; валюта України; іноземна валюта; грошові вимоги та вимоги виконання договірних зобов'язань, що гарантовані відповідними банками, у конвертованій валюті; права інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті відповідно підтверджено; право на здійснення господарської діяльності; інші цінності.

Дуже важливим для іноземних інвесторів є встановлення ступеня привабливості інвестування. Потенційні іноземні інвестори, коли приймають рішення про доцільність інвестицій у тій чи тій країні, звертають увагу на наявність достатніх ознак привабливості інвестування, а також обирають форми інвестування, до яких можна віднести: придбання прав на використання природних ресурсів і на користування землею; придбання інших майнових прав; інші форми за договорами з вітчизняними підприємцями; придбання нерухомого чи рухомого майна або окремих видів цінних паперів; створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, або придбання у власність діючих підприємств повністю; пайова участь у спільних підприємствах або придбання частки діючих підприємств; політична стабільність, яка в кінцевому підсумку є найважливішою ознакою для прийняття рішення про доцільність інвестування, оскільки зарубіжні інвестори просто не будуть ризикувати своїми капіталами в нестабільному політичному середовищі; сприятливий економічний клімат, підтримування низького й передбачуваного рівня інфляції; достатній розвиток інфраструктури виробництва та ринку, наявність або можливість створення зон вільної торгівлі.

Для ефективного розвитку економіки держави потрібно залучати якомога більшу кількість довгострокових інвестицій, причому в такі галузі, як аграрна, наукова, промислова. Тобто внаслідок цього буде збільшуватися виробництво країни, а також значно зросте кількість робочих місць. У зв'язку із цим, необхідно передусім захистити такі інвестиції на державному рівні, тобто гарантувати їх стабільність та повернення у разі необхідності. Крім того, ще одним важливим фактором для формування сприятливого інвестиційного клімату в країні є стабільна банківська система [3]

В Україні інвестиційна діяльність регулюється такими нормативно-правовими актами: законами «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інститути спільного інвестування»; постановами Кабінету Міністрів «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року»,

«Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну діяльність за участю іноземного інвестора» та ін.

Але, незважаючи на недосконалість системи інвестиційного планування в Україні, прослідковуються позитивні зрушення інвестиційних процесів. За даними Держкомстату, у січні-червні 2016 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2 859,1 млн. дол. США та вилучено 330,1 млн. дол. США прямих інвестицій, у січні-червні 2015 р. – 1 042,4 млн. дол. США та 351,3 млн. дол. США відповідно. Інвестиції спрямовуються в розвинені сфери економічної діяльності.

До десятки основних країн – інвесторів української економіки, на які припадає 83,5% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 1 1091,7 млн. дол. США, Нідерланди – 5 769,0 млн., Німеччина –5 447,4 млн., Російська Федерація – 4 740,4 млн., Австрія – 2 629,8 млн., Велика Британія – 1 969,0 млн., Віргінські Острови (Брит.) – 1 719,5 млн., Франція – 1 526,0 млн., Швейцарія –1 476,5 млн. та Італія – 964,9 млн. дол. США [9].

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами залучення капітальних інвестицій у січні-червні 2016 р. залишаються: промисловість – 33,4%, будівництво – 13,7%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,5%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 10,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,8%, державне управління й оборона; обов`язкове соціальне страхування – 2,3% [10].

До десяти регіонів (Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей) та до м. Київ надійшло найбільше інвестицій – 94,1% усіх залучених прямих іноземних інвестицій.

Інвестиції спрямовуються у розвинені сфери економічної діяльності. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву в їх розвитку.

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 р., опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій.

Україна в рейтингу розташовується на 89-му місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 р. наша країна посідала 109-е місце. Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбурзьким інститутом світової економіки і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних. У рейтингу легкості ведення бізнесу, що укладає Світовий банк, Україна посіла 83-є місце і покращила свої позиції на чотири пункти порівняно з минулим роком [8].

Для подальшого покращення інвестиційного клімату в Україні актуальним є питання вдосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Слід зазначити, що створення і підтримка сприятливого інвестиційного клімату в країні полягає не тільки в залученні визначеного обсягу іноземних інвестицій, але й у конкретних умовах їхнього застосування. У цьому розумінні розвиток національної економіки України має визначені особливості: впровадження нових технологій і створення пріоритетних сфер як основи інформаційного суспільства неминуче пов'язано з залученням іноземного капіталу; чималих інвестицій вимагають реконструкція аграрного сектора країни і підвищення його продуктивності; іноземні інвестиції можуть бути використані для відродження фундаментальної науки і впровадження нових технологій; чималих засобів вимагає часткова реанімація минулої і створення нової моделі соціальної політики в країні, де також можуть бути використані іноземні інвестиції.

Висновки. Таким чином, розглядаючи вплив іноземного інвестування на економіку країни, можна зробити висновок, що залучення іноземних інвестицій в економіку України несе значні переваги. Це підтверджує досвід багатьох країн Центральної та Східної Європи. А для запобігання негативним моментам даний процес потребує відпрацювання регулюючого механізму, завдяки якому іноземне інвестування стане взаємовигідним. Залучення іноземних інвестицій залишається однією з ключових проблем економічної реформи в Україні.

Нині розвиток України не зовсім відповідає найбільш важливим світовим тенденціям. Виправлення цих невідповідностей повинне стати одним із першочергових пріоритетів економічної політики уряду.

1. Під час формулювання пріоритетів залучення іноземних інвестицій необхідно враховувати зміну орієнтації іноземних інвестицій з экспортоорієнтованих галузей на залучення їх для використання більшого потенціалу внутрішнього ринку.

2. Необхідно забезпечити систему захисту української економіки від поширення відпрацьованих, застарілих технологій, нездатних вивести на траєкторію динамічного росту.

3. Розробити заходи щодо розширення участі іноземних банків в інвестиційних проектах на території України.

Інвестиційний потенціал країни повинен бути представлений вітчизняним капіталом і притягнутим іноземним. Доцільно проводити регулярний моніторинг структури капіталу, щоб уникнути структурних перекосів. Необхідно тимчасово обмежити розмір коштів, що вивозяться, визначеною часткою від загальної суми отриманих доходів або обсягу інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жураховська Л.В. Використання GIPS для оцінки результатів інвестиційної діяльності / Л.В. Жураховська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_ mat/rzp/024.htm.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність»: Закон від 18.09.1991 № 1560–XII, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.
3. Глобальні стандарти результативності інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gipsstandards.org.
4. Глобальний договір ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unglobalcompact.org.
5. Дудчик О.Ю. Інвестиційна привабливість України / О.Ю. Дудчик, І.С. Пашикян, А.Г. Соловйова // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 541–548.
6. Єрохін С.А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України/ С.А. Єрохін // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 12. – С. 73–76.
7. 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.
8. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Опир Н. Системність взаємозв'язків інвестиційної привабливості та структури капіталовкладень регіону / Н. Опир // Наукові записки. – 2008. – № 22. – С.142–145.
10. Офіційний сайт Державного агентства України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?get=212.
11. Пархомець М.К. Напрями активізації інвестиційного процесу в галузях АПК / М.К. Пархомець // Інноваційна економіка. – 2007. – № 8. – С. 188-196.

УДК 338.4:667.6(477)

Шевцова Г.З.
доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки промисловості НАН України

Маслош О.В.
кандидат хімічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

ХІМІЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ. У ПОШУКАХ НОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

UKRAINIAN CHEMICAL INDUSTRY. IN SEARCH OF A NEW STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан і тенденції розвитку хімічної промисловості України. Виявлено структурні зрушення в хімічному виробництві у 2011–2016 рр. Проаналізовано системні дисбаланси в зовнішній торгівлі хімічними товарами. Зроблено висновок, що потенціал традиційної моделі конкурентоспроможності вітчизняного хімічного виробництва поступово вичерпується. Показано, що стратегічні перспективи розвитку української хімічної індустрії пов'язані з організацією малотоннажних інноваційних виробництв у межах неоіндустріальної моделі.

Ключові слова: хімічна промисловість, виробництво, розвиток, стратегія, неоіндустріалізація, продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современное состояние и тенденции развития химической промышленности Украины. Выявлены структурные сдвиги в химическом производстве в 2011–2016 гг. Проанализированы системные дисбалансы во внешней торговле химическими товарами. Сделано вывод, что потенциал традиционной модели конкурентоспособности отечественного химического производства постепенно исчерпывается. Показано, что стратегические перспективы развития украинской химической индустрии связаны с организацией малотоннажных инновационных производств в рамках неоиндустриальной модели.

Ключевые слова: химическая промышленность, производство, развитие, стратегия, неоиндустриализация, продукция.

ANNOTATION

There is studied the modern state and trends of development of the chemical industry of Ukraine. Structural shifts in the chemical production in 2011-2016 are revealed. System imbalances in external trade of chemicals are analysed. A conclusion is made that the potential of a traditional model of competitiveness of the national chemical production is gradually exhausted. It is shown that strategic prospects of the development of Ukrainian chemical industry are related to the organization of fine innovative industries within the neo-industrial model.

Keywords: chemical industry, production, development, strategy, neoindustrialization, product.

Постановка проблеми. Сучасна хімічна промисловість України – це 3591 суб'єкт господарювання, зокрема 38,5% – підприємства з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції, 6,4% – фармацевтичні підприємства, 55,1% – підприємства з виробництва гумових і пластмасових виробів. У галузі працює 141 тис. осіб. Обсяг реалізованої хімічної продукції у 2015 р. становив майже 124 млрд грн. Порівняно з 2011 р. питома вага реалізованої хімічної продукції в загальних обсягах реалізованої промислової продукції збільшилася з 6,6 до 6,9% (розраховано за даними [1, с. 118; 119; 217; 218]).

Проте за прийнятними загальними показниками функціонування хімічного комплексу криється різновекторна динаміка його основних секторів. Базове хімічне виробництво знаходиться в катастрофічному стані: вже другий рік поспіль цей сектор демонструє збитки на рівні 34–35 млрд грн [1, с. 238], що не можна віднести винятково на рахунок загального кризового стану української економіки та наслідків військових дій у зоні АТО. Надзвичайні заходи в енергетичному секторі, негативний перебіг подій у процесі приватизації Одеського припортового заводу, періодичні зупинки за різними причинами інших виробників аміаку та азотних добрив свідчать про системність проблем сектору, які навряд чи зникнуть з урегулюванням конфлікту на Донбасі і поліпшенням макроекономічних умов.

Певні структурні зрушення в економіці хімічної промисловості набувають сталого характеру і відображають виникнення нових тенденцій. Вивченню цих тенденцій, пошуку й обґрунтуванню нових стратегічних перспектив галузі з урахуванням сьогоднішніх умов і можливостей і присвячене наше дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку хімічної промисловості та її основних суб'єктів були предметом ряду досліджень, серед яких монографії [2–4], а також наукові праці П. Перерви [5], І. Павленко [6], Н. Швець [7], Т. Пєтєшової і М. Касаткіної [8, 9], Н. Тарасової і Л. Богачової [10], Н. Чуприної [11], К. Гончарова [12]. У них аналізувалися основні тенденції розвитку хімічної індустрії в часи економічного зростання, кризового і посткризового періодів, ефективність діяльності підприємств за різними секторами, питання конкурентоспроможності підприємств галузі і розробки стратегій їх діяльності на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питанням розробки

стратегічного бачення перспектив розвитку галузі, формуванню його актуальних моделей останнім часом не приділялося належної уваги ані з боку науковців, ані з боку державних структур. До того ж, вказані вище роботи стосувалися попередніх етапів розвитку хімічної промисловості. Біфуркаційні економічні, суспільно-політичні та геополітичні трансформації останніх трьох років суттєво ускладнили зовнішні умови діяльності хімічних підприємств, з'явилися додаткові деструктивні чинники, які посилили кризовий стан галузевого виробництва.

Водночас значні структурні трансформації відбуваються і у світовій хімічній промисловості. Провідні хімічні компанії шукають напрямки реалізації свого потенціалу в рамках неоіндустріальної моделі і викликів Індустрії 4.0.

Постановка завдання. Особливості нового етапу розвитку хімічної промисловості України обумовлюють необхідність подальшого аналізу умов і результатів діяльності галузі та визначення стратегічних орієнтирів її розвитку з урахуванням світових трендів. У цьому і полягає основна **мета нашого дослідження**.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поглиблений аналіз результатів виробничо-комерційної і зовнішньоторговельної діяльності хімічної промисловості за окремими секторами засвідчив неоднорідність їх динаміки.

Так, за даними таблиці 1, розробленої за джерелом [13, с. 256; 273] та попередніми даними Державної служби статистики України за 2016 р., найбільшого падіння порівняно з 2010 р. зазнала базова великотоннажна хімія. Виробництво аміаку скоротилося майже вдвічі – до 2168 тис. т, аміачної селітри – у 2,3 р., карбаміду – в 1,9 р.

Це падіння стало наслідком поглиблення системних проблем, які супроводжували розвиток азотного сектору в останнє десятиліття: звуження внутрішнього платоспроможного попиту, подальше зростання цін на енерго-сировинні ресурси (насамперед природний газ) та інші імпортні складові собівартості внаслідок девальваційних процесів, обмежена ефективність наявних технологій, нестабільність кон'юнктури зовнішніх ринків, надмірний ступінь монополізації сектору, який створив міцне підґрунтя для тривалого використання офшорних схем. Вагомим деструктивним чинником стало скорочення виробничого потенціалу базової хімії через втрату ряду активів унаслідок анексії Криму та зупинку підприємств у зоні АТО.

Водночас виробництва, зорієнтовані на сегменти стійкого споживчого попиту, демонструють або сталий розвиток (фармацевтичне виробництво), або відносну стабільність (виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування, парфумних і косметичних засобів), або початок відновлення за підсумками 2016 р. (виробництво лакофарбової продукції, виробництво гумових і пластмасових виробів).

Унаслідок такої динаміки основна хімія впродовж 2011–2016 рр. втратила 10 в.п. у структурі реалізованої хімічної продукції (рис. 1). Відповідного падіння зазнала і частка експорту продукції хімічної і пов'язаних із нею галузей промисловості, а також полімерних матеріалів, пластмас та виробів із них у загальних обсягах експорту товарів: із 9,3% у 2011 р. до 5,4% у 2016 р.

Динаміка товарної структури зовнішньої торгівлі хімічними продуктами (таблиця 2) також підтверджує означені тенденції. Частка мінеральних добрив (у минулому однієї з двох основних експортних груп) скоротилася майже вдвічі (а в абсолютному вимірі – в 5,5 рази), продовжують втрачати свої позиції органічні хімікати. Що ж стосується групи неорганічних хімікатів, яка нарощує свою частку, то тут варто зауважити, що переважну більшість її обсягів складають корунд та природний уран, які не є продуктами власно хімічної галузі.

Таким чином, падіння показників виробничо-комерційної та зовнішньоторговельної

Таблиця 1

Індекси промислової продукції в хімічній промисловості, %

Вид діяльності (код за КВЕД-2010)	До попереднього року					2015 до 2010	2016 до 2015
	2011	2012	2013	2014	2015		
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (20)	123,0	96,2	83,1	85,8	84,8	72,0	101,1
- виробництво основної хімічної продукції, добрив і азотних сполук, пластмас і синтетичного каучуку в первинних формах (20.1)	130,8	89,9	75,0	76,3	88,4	59,5	103,6
- виробництво фарб, лаків і подібної продукції, друкарської фарби та мастик (20.3)	103,6	97,3	94,6	92,7	81,1	71,7	117,6
- виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування, парфумних і косметичних засобів (20.4)	104,0	109,9	109,6	97,8	81,4	99,7	96,7
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (21)	98,6	107,2	111,8	101,9	92,4	111,2	104,4
Виробництво гумових і пластмасових виробів (22)	109,4	98,4	99,5	90,8	91,6	89,0	109,4
- виробництво гумових виробів (22.1)	89,6	92,9	103,4	84,7	83,8	61,0	134,0
- виробництво пластмасових виробів (22.2)	113,6	99,3	98,9	91,8	92,8	95,0	105,9

діяльності хімічної промисловості є наслідком системних дисбалансів, характерних для поточної моделі функціонування галузі. Тривалий час сприятливі зовнішні чинники підтримували економіку застарілих енергоємних великотоннажних виробництв базової хімії.

Мабуть, цю модель можливо було б експлуатувати ще деякий час. Але анексія Криму та військовий конфлікт на сході країни спричинили втрату декількох стратегічних активів, які входили до важливих експортоорієнтованих виробничих ланцюгів, недоотримання великих обсягів продукції підприємств Донбаського регіону, загострення проблеми забезпечення енерго-сировинними ресурсами та погіршення ринкових умов збуту. Сукупний вплив цих факторів прискорив занепад традиційної моделі конкурентоспроможності галузевого виробництва, зумовив порушення хиткої рівноваги й актуалізував системні проблеми передбіфуркаційного стану.

Виявлені структурні зрушення дозволяють стверджувати, що галузевий бізнес, який певний час змушений виживати в умовах затяжного низхідного тренду, вже шукає нові моделі і траєкторії розвитку. Але тут не можна покладатися виключно на ринкові механізми. Подолання тяжіння попереднього атрактору і формування передумов для відповідного трансформаційного стрибка – складний багатоплановий процес, який вимагає активної позиції держави. Потрібна нова державна стратегія

Рис. 1. Структура реалізованої промислової продукції у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції, %

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі хімічними продуктами (групи 28–40 за УКТЗЕД), %

Група	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт						
28 продукти неорганічної хімії	28,35	27,99	34,31	32,36	38,04	32,04
29 органічні хімічні сполуки	10,33	6,57	4,85	4,23	2,61	3,49
30 фармацевтична продукція	3,08	4,02	5,23	7,02	6,11	9,37
31 добрива	28,75	29,57	24,43	19,08	21,00	16,69
32 екстракти дубильні	5,77	6,00	2,51	6,50	2,94	4,02
33 ефірні олії	2,79	3,09	4,21	4,81	4,19	4,74
34-38 інша хімічна продукція	6,11	6,26	8,09	9,89	8,89	8,84
39 пластмаси, полімерні матеріали	12,09	12,88	12,47	12,62	13,47	16,98
40 каучук, гума	2,73	3,62	3,90	3,48	2,75	3,83
Імпорт						
28 продукти неорганічної хімії	2,36	2,09	2,49	2,93	3,71	3,59
29 органічні хімічні сполуки	7,52	7,05	5,83	6,81	7,43	6,42
30 фармацевтична продукція	23,00	25,34	23,86	23,74	17,86	18,94
31 добрива	5,80	5,98	6,29	5,69	9,25	9,70
32 екстракти дубильні	3,85	3,85	3,95	3,94	3,61	3,72
33 ефірні олії	6,55	6,57	7,13	6,81	6,42	6,15
34-38 інша хімічна продукція	14,98	14,90	15,26	15,17	17,15	17,69
39 пластмаси, полімерні матеріали	27,27	26,15	27,22	28,07	27,34	25,94
40 каучук, гума	8,67	8,07	7,98	6,84	7,23	7,85

розвитку вітчизняного хімічного виробництва, ґрунтована на аналізі загальновизнаних у світі пріоритетних напрямів, поточного й майбутнього ринкового потенціалу і національних конкурентних переваг науково-технологічного, ресурсного та виробничого характеру.

Вивчення сучасного світового досвіду свідчить, що залежно від характеру наявних стратегічних переваг і можливостей їх застосування у глобальних ланцюгах доданої вартості на сучасному етапі застосовують два стратегічних напрямки розвитку хімічної галузі. Перший пов'язаний із розвитком багатотоннажного базового хімічного виробництва (ранні стадії ланцюгів) на основі доступу до дешевих ресурсів, високоефективних технологій та сприятливих логістичних потоків. Очевидно, що основа реалізації цього стратегічного підходу у вітчизняній хімічній індустрії поступово зникає. Для продовження життєвого циклу традиційних виробництв базової хімії, підвищення їхньої ресурсоефективності і відновлення рентабельності продуктових ланцюгів на їх основі необхідні системні заходи з техніко-технологічної модернізації, тобто стратегія реіндустріалізації.

Водночас треба усвідомлювати, що ця стратегія, навіть за умови її успішного втілення, лише відсуне занепад базового хімічного виробництва і дозволить виграти певний час для розробки і реалізації нових стратегічних підходів. Ці підходи мають бути пов'язані з неоіндустріальною концепцією і створенням наукоємних екологічно безпечних малотоннажних виробництв у сегментах спеціальної і «тонкої» хімії (завершальні стадії ланцюгів) на основі інноваційних технологій.

Поточний європейський варіант неоіндустріальної моделі в хімічній промисловості концентрує увагу на таких пріоритетних напрямах:

– підвищення ресурсоефективності в хімічній промисловості, раціональне використання сировини, скорочення відходів;

– впровадження біотехнологій і біоматеріалів у хімічне виробництво;

– підвищення енергоефективності, створення конкурентоспроможних низьковуглецевих продуктів;

– виготовлення матеріалів для сучасних методів діагностики, формуючих технологій у медицині, косметології, фармацевтиці;

– розробка матеріалів та систем для екологічно раціонального проектування та експлуатації транспорту, інтегруючі технології, альтернативні види палива;

– застосування ІКТ-систем і цифрових інновацій уздовж усього ланцюга, включаючи моделювання, проектування, експлуатацію, логістику, управління та контроль хімічного виробництва [14].

Зрозуміло, що в межах вітчизняної галузевої інноваційної системи неможливо охопити всю широку різноманітність хімічної сировини, продуктів і технологій. Інструментами визначення «точок зростання» в хімічній індустрії мають стати відповідні технологічні платформи.

Висновки. Отже, хімічна промисловість України перебуває в стані хронічної кризи, спричиненої як довгостроковими системними дисбалансами, так і ситуативними чинниками. Аналіз динаміки показників виробничо-комерційної та зовнішньоторговельної діяльності виявив певні структурні зрушення, які засвідчили скорочення частки базового хімічного виробництва. Стійкість цього тренду дозволяє стверджувати, що потенціал традиційної моделі конкурентоспроможності вітчизняного хімічного виробництва поступово вичерпується. Застосування стратегії реіндустріалізації здатне продовжити життєвий цикл наявних виробництв базової хімії, але довгострокові перспективи розвитку української хімічної індустрії мають бути пов'язані з організацією малотоннажних інноваційних виробництв у межах неоіндустріальної моделі.

Перспективи подальших досліджень будуть пов'язані з вивченням особливостей реалізації неоіндустріальної моделі за окремими сегментами хімічної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діяльність суб'єктів господарювання, 2015 рік: статист. зб. / Держкомстат України; за ред. М.С. Кузнєцової. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2016. – 455 с.
2. Шубін О.О. Хімічна промисловість України: економічні трансформації та перспективи: моногр. / О.О. Шубін. // Дон. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 628 с.
3. Шевцова Г.З. Управління ресурсами підприємства: методичні підходи та досвід у хімічній промисловості: моногр. / Г.З. Шевцова, Т.А. Пєтєшова, Н.В. Швець та ін. – Луганськ: вид-во СНУ ім. Володимира Даля, 2009. – 212 с.
4. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи: моногр. / Н.В. Тарасова, Л.П. Клименко, В.М. Ємельянов та ін. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.
5. Перерва П.Г. Формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості / П.Г. Перерва // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 21. – С. 112–119.
6. Павленко І.І. Оцінка потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємств хімічної промисловості / І.І. Павленко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць: у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2015. – Вип. 2 (12), Т. 3. – С. 8–13.
7. Швец Н.В. Проблемы и перспективы развития межотраслевых связей предприятий химического комплекса Украины / Н.В. Швец // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 75–78.
8. Пєтєшова Т.А. Визначення сфер формування й реалізації конкурентних переваг підприємств хімічної промисловості / Т.А. Пєтєшова, М.В. Касаткіна // Схід. – 2012. – № 4. – С. 70–73.
9. Касаткіна М.В. Конкурентоспроможність підприємств хімічної промисловості: сучасні чинники впливу / М.В. Касат-

кіна // Науковий вісник ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка «Економіка і регіон». – 2011. – № 2 (29). – С. 164–169.
10. Тарасова Н.В. Вплив інноваційних технологій на розвиток хімічної промисловості / Н.В. Тарасова, Л.В. Богачова // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2009. – С. 105–115.
11. Чуприна Н. М. Актуальні економічні питання в хімічній галузі України / Н. М. Чуприна // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка». – 2013. – Вип. 23. – С. 125–128.
12. Гончаров К. Ю. Сучасний стан і тенденції економічного розвитку хімічної промисловості / К. Ю. Гончаров // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 8–11.
13. Промисловість України у 2011–2015 роках: статист. зб. / Держкомстат України; відп. за вип. Ю.М. Лосєва. – К., 2016. – 381 с.
14. SusChem Strategic Innovation and Research Agenda [online]. – Available at: http://www.suschem.org/cust/documentrequest.aspx?DocID=928 [Accessed 14 Feb. 2017].

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.103

Аніщенко Л.О.
старший викладач кафедри менеджменту
Дніпропетровської Національної металургійної Академії України

Дунайчук С.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Дніпропетровської Національної металургійної Академії України

ВИКОРИСТАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ В МУЛЬТИНАЦІОНАЛЬНОМУ КОЛЕКТИВІ

USE MOTIVATIONAL DIFFERENTIATION MULTINATIONAL STAFF

АНОТАЦІЯ

Проблема мотивації трудової діяльності не є суто теоретичною. Вона має прямий вихід на практику. Від того, що вкладає та чи інша людина у свою трудову діяльність, залежить її ставлення до роботи. Тому вивчення, розуміння внутрішніх механізмів мотивації сприяють виробленню ефективної політики в галузі праці і трудових відносин, створенню «режиму найбільшого сприяння» для тих, хто справді прагне до продуктивної праці. У статті розглянуто особливості мотивації персоналу в сучасних умовах ринкової економіки. Досліджуються питання мотиваційних чинників та їх впливу на ефективність праці персоналу підприємства.

Ключові слова: диференціація, експатріанти, мотивація, мультинаціональний колектив, персонал, підприємство, потреби, продуктивність.

АННОТАЦИЯ

Проблема мотивации трудовой деятельности не является чисто теоретической. Она имеет прямой выход на практику. От того, что вкладывает тот или иной человек в свою трудовую деятельность, зависит его отношение к работе. Поэтому изучение, понимание внутренних механизмов мотивации способствуют выработке эффективной политики в области труда и трудовых отношений, созданию «режима наибольшего благоприятствования» для тех, кто действительно стремится к производительному труду. В статье рассмотрены особенности мотивации персонала в современных условиях рыночной экономики. Исследуются вопросы мотивационных факторов и их влияния на эффективность труда персонала предприятия.

Ключевые слова: дифференциация, экспатрианты, мотивация, мультинациональный коллектив, персонал, предприятие, потребности, производительность.

ANNOTATION

The problem of motivation for work is not purely theoretical. It has a direct outlet to practice. From what one or another person invests in his work, his attitude to work depends. Therefore, the study, understanding of internal mechanisms of motivation contributes to the development of effective policies in the field of labor and labor relations, the creation of a «most-favored-nation treatment» for those who really seek productive work. In the article features of motivation of the personnel in modern conditions of market economy are considered. The questions of motivational factors and their influence on the efficiency of the personnel of the enterprise are investigated.

Keywords: differentiation, expatriates, motivation, multinational team, personnel, enterprise, needs, productivity.

Постановка проблеми. Більшість мотиваційних теорій, як змістовних, так і процесуальних, розроблена з урахуванням досвіду Сполучених Штатів і відповідного людського ресурсу. Висновки цих теорій не завжди можуть бути екстрапольовані на проблеми міжнародного менеджменту.

Міжнародний менеджер використовує як інформаційний ресурс досвід репатріантів (відряджених співробітників, які повертаються на колишнє місце роботи в штаб-квартиру компанії), дані про рівень та ієрархії потреб персоналу у відповідному регіоні, а також власні крос-культурні «польові» дослідження. Незважаючи на збіг основних потреб, пріоритетність потреб і залежність виникнення певних потреб від реалізації попередніх у представників різних народів і культур формуються по-різному [3, с. 11].

Актуальність проблеми, недостатня наукова розробка окремих її аспектів і практична значимість визначили вибір мети дослідження. У статті розглянуто особливості мотивації персоналу за сучасних умов ринкової економіки. Досліджуються питання мотиваційних факторів та їх впливу на ефективність праці персоналу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з мотивацією персоналу, висвітлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, а саме у роботах Л. Безчасного, Д. Богині, П. Журавльової, Н. Лук'янченко, А. Садєкова, О. Крушельницької, С. Вовканича, В. Нестерчука, Л. Полянської, М. Долішнього, Е. Лібанової, І. Лукінова та інших. Однак спроби пристосувати класичні теорії мотивації до сучасності багато в чому не систематизовані, що ускладнює практичне використання методів мотивації. Складність практичної організації системи мотивації персоналу пояснюється також слабкою вивченістю

особливостей мотивації персоналу, зайнятого в окремих галузях економіки. Завдання удосконалення системи мотивації персоналу та підвищення задоволеності їх працею вимагають подальшого дослідження [1].

Суттєвий крок у дослідженні мотиваційної функції організаційної культури та її ролі в управлінні персоналом зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як А. Воронкова, Г. Захарчин, Ю. Красовський, Т. Соломанідіна, І. Ладанов, В. Співак, Є. Малінін, М. Дороніна, Н. Гавкалова, Е. Шейн. Проте у більшості праць зазначених вище науковців мотивація персоналу з використанням інструментів організаційної культури розглядається відокремлено від системи менеджменту загалом [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Збереження ефективного персоналу, його мотивація на пошук рішень для покращення результатів діяльності – найактуальніше завдання вітчизняних підприємств та організацій в умовах фінансово-економічної кризи. Тому питання мотивації та стимулювання працівників посідають одне з головних місць в антикризовому управлінні.

Стабілізація персоналу шляхом покращення морально-психологічного клімату та оптимізація системи матеріального стимулювання працівників відповідно до фінансового стану підприємства – найважливіші вектори управління персоналом.

Мотивація – це дуже суб'єктивна річ. Для когось щорічний гарантований надвишок до зарплати або добрий соціальний пакет вже є хорошою мотивацією. Для інших усе це із серії «as a must», а як мотивацію вони розглядають можливість кар'єрного зростання, причому якнайшвидшого, навчання або робота за кордоном тощо. Але є речі, які додають позитиву й істотно зменшують бажання змінити компанію, а саме атмосфера в колективі, умови роботи.

Структура потреб людини визначається її місцем в соціальній структурі або раніше набутим досвідом. Отже, між людьми існують безліч відмінностей щодо тих потреб, які для них важливі. Що ще більш важливо, так це те, що є безліч шляхів і способів задоволення потреби конкретного типу. Конкретний спосіб, яким людина може задовольнити свою конкретну потребу, визначається, виходячи з її життєвого досвіду. Ми дізнаємося досвідченим шляхом, що деякі ситуації є більш бажаними, ніж інші, і прагнемо саме до них. Інших ситуацій ми намагаємося уникати.

Мотивація персоналу стає одним із найважливіших чинників, що може впливати на розв'язок цілої низки проблем, що постають перед керівництвом.

Зростаюча значущість організаційної культури як фактору мотивації персоналу і підвищення ефективності системи управління підприємствами визначила актуальність теми статті і потребу у наукових і прикладних розробках. Адже саме мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації кадрового потенціалу тощо. Саме цей факт обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Мета статті полягає у розгляді особливостей мотивації персоналу в сучасних умовах ринкової економіки, дослідженні питань мотиваційних чинників та їх впливу на ефективність праці персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація персоналу є одним з найважливіших факторів, що впливають на розвиток підприємства загалом. Високий ступінь вмотивованості підлеглих нинішні керівники ставлять на перше місце в ряді внутрішніх факторів підвищення конкурентоздатності своєї діяльності. Проте варто відзначити, що мотивація персоналу на підприємстві у сучасних умовах зазнала істотних змін, а саме великого значення набули соціально-економічні і соціально-психологічні методи управління персоналом порівняно з адміністративними; управління тепер спрямоване на здійснення співробітництва персоналу та адміністрації для досягнення намічених цілей.

Основу мотивації поведінки працівника складають потреби і цінності, які спонукають людину до певних дій, тому саме організаційна культура може створити мотиваційне поле, яке здатне об'єднати персонал навколо значимих цілей, спонукати працівників працювати творчо і ефективно як для власного блага, так і на користь організації. Тісний взаємозв'язок в ланцюгу «організаційна культура – мотивація – ефективність діяльності підприємства» підтверджується результатами як зарубіжних, так і вітчизняних досліджень [1, с. 89].

Мотивація працівників має здійснюватись комплексно та системно. Мотивацію персоналу слід розглядати не просто як окрему функцію управління, а як складову, як підсистему корпоративної культури підприємства.

Перевагою використання надбань теорії організаційної культури у сфері мотивування персоналу є системний підхід, який дає змогу підпорядкувати усі процедури і заходи стимулюючого впливу на найманих працівників ціннісному компоненту управління, а отже, створює можливість одержання додаткового ефекту.

Управління персоналом повинне базуватись на принципах системного підходу та аналізу з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Методи мотивації праці поділяються на організаційно-адміністративні, економічні та соціально-психологічні.

Крос-культурна взаємодія визначає для мотиваційних завдань новий рівень складності. Під крос-культурною взаємодією розуміють інтенсивні комунікації і спільну діяльність представників різних національних культур. Ця проблема у зв'язку з мультинаціональним (етнічним, національним, культурним розмаїт-

тям) персоналом розглядається як багатофакторна і вельми складна.

Існують управлінці «від бога», для яких інтуїтивний дозвіл вищевказаних проблем цілком природній. При цьому відсутність шовінізму, національної зневаги і слідування ідеям гуманізму виступають як базові орієнтири.

Багато дослідників класифікують проблеми стимулювання як базові, що сприяють лише закріпленню персоналу. Однак уявлення про специфіку вирішення проблем стимулювання дає змогу визначитися в пріоритетності мотиваційних питань, що виникають в міжнаціональній взаємодії.

Встановлювана державою мінімальна заробітна плата відіграє роль певного соціального стабілізатора, що перешкоджає зниженню доходів найманих працівників нижче прожиткового мінімуму. Мінімальний норматив заробітної плати, що фіксується в тарифних договорах, спрямований на формування стійкої бази для підтримки заробітної плати конкретного колективу на стійко високому рівні і в цілях подальшого зростання. Розрив між встановленою державою мінімальною заробітною платою і фактичними середніми заробітками існує в усіх країнах, що мають пряме державне законодавство про мінімальну заробітну плату (США, Канада, Франція, Іспанія, Португалія). У тих же країнах, де держава не пішла на встановлення гарантованого мінімуму заробітної плати (Німеччина, Італія, Великобританія, Японія), вирішальну роль відіграють мінімальні рівні заробітної плати, що встановлюються в колективних договорах між підприємцями і профспілками.

У розвинених країнах поєднуються дві тенденції у формуванні заробітної плати:

1) подібні методи і показники на базі широкої самостійності підприємств у вирішенні відповідних питань;

2) національні особливості.

Так, практично в усіх розвинених країнах вихідною базою величини заробітної плати служить тарифний заробіток, що формується на основі тарифної сітки і надбавок до неї. Місячний заробіток доповнюють премії та інші виплати, що вручаються працівнику з певною періодичністю протягом року. Нині роль подібних виплат дуже значна (наприклад, в США вони становлять до 25% середньої заробітної плати в приватному підприємницькому секторі економіки). Існування тарифної сітки реалізує принципи соціальної справедливості, визначеності і диференційованості, що, безумовно, сприяє реалізації потреб в досягненні, зростанні, соціалізації. Подібні елементи формування оплати праці не виключають і вельми серйозні національні відмінності [5].

Гарантована зайнятість може сприйматися в деяких країнах як благо. Часто робочих взагалі неможливо або дуже дорого звільнити. Тому міжнародні фірми розглядають гарантію зайнятості як додатковий стимул для місцевих робітників. Міжнародна фірма або окремі її працівники можуть нести відповідальність за виробничий травматизм і нанесення збитку.

Відносні витрати на робочу силу постійно змінюються, тому міжнародні фірми повинні враховувати такі фактори: зміни в рівні продуктивності; зміни в тарифах оплати праці; переклад тарифів в іноземну валюту.

Здебільшого міжнародні фірми використовують один із таких компенсаційних підходів.

1) «Домашня» шкала компенсації плюс надбавки, диференційовані для кожної філії. Ця система створює надійну базу для розрахунку розміру оплати менеджерів у країні перебування штаб-квартири.

2) Шкала компенсації, прив'язана до громадянства працівника. Система використовується переважно для менеджерів з країн, що розвиваються. Міжнародні фірми повинні обережно застосовувати цей підхід, оскільки він створює напруженість в середовищі службовців.

3) Глобальна шкала компенсації. Ця система передбачає встановлення рівної винагороди за однакову роботу незалежно від громадянства. Реалізація цього підходу найбільш складна, зате, як показує практика міжнародних фірм, забезпечує найкращі результати.

Місцевим працівникам в країні перебування міжнародні фірми встановлюють розмір винагороди відповідно до типового місцевому рівню. При цьому виникають проблеми незадоволеності працівників. Наприклад, більшість міжнародних фірм, що мають філії в Україні, встановлюють розмір винагороди менеджерам з країн Європи та Північної Америки приблизно на 30–40% вище, ніж прийнято в цих країнах для керівників даного рівня. Водночас оплата рядових працівників – громадян України, як правило, на 40–60% нижче рівня винагороди аналогічних посад в розвинених країнах, але відповідає рівню оплати працівників в українських компаніях.

Під час визначення винагороди відрядженого за кордон співробітника виникають такі питання, які вирішуються, виходячи з ситуації:

– який оклад запропонувати йому; в якій валюті;

– трудове законодавство якої країни буде діяти в таких випадках;

– які додаткові пільги будуть поширюватися на нього.

Як компенсація можуть використовуватися премії, бонуси, участь в прибутках, плани додаткових виплат, участь в акціонерному капіталі, додаткова відпустка, оплата короткочасної/довготривалої непрацездатності, зміна пенсійного віку, оплата транспортних витрат, знижки на покупку товарів/продукції компанії, компенсація витрат на освіту, надання безвідсоткових кредитів, заміські поїздки і пікніки, оплачені компанією, різні форми страхування працівників і членів їх сімей, оплата медичного стоматологічного обслуговування, надання транспортних засобів.

Існує також проблема посадового статусу. Переведення закордон видається більш привабливим, якщо співробітник розглядає його як підвищення. Зазвичай закордонне призначення тягне за собою більш високу оплату праці. Тому експатріанти порівнюють свою оплату з відповідною оплатою праці інших керівників у своїй країні і закордоном.

Для експатріантів найбільш популярні два варіанти політики винагороди: «як вдома» або «як в гостях». За політики «як вдома» розмір і структура винагороди експатріантів відповідає аналогічним показникам у рідній країні. Після встановлення базової винагороди розглядаються додаткові надбавки за різницю у вартості життя. Такий підхід використовують переважно для короткострокових відряджень. За системи оплати «як в гостях» винагорода експатріантів прив'язується до структури і рівня оплати в країні перебування. Поправки на вартість життя, навчання, оренду житла теж враховуються, але відіграють допоміжну роль під час визначення загального розміру винагороди.

Практика міжнародного бізнесу показує, що універсальної системи винагороди, придатної для будь-якого типу працівника і будь-якої країни, не існує.

Мотивацію в порівняльному менеджменті можна розуміти як активізацію резервних можливостей співробітника з урахуванням синергетичного ефекту від мультикультурної взаємодії. Причому ефект може бути як негативним, так і нейтральним або позитивним. Процес управління мотивацією в мультинаціональному колективі має на увазі:

– позиціонування співробітника в міжнародній компанії відповідно до його інтересів, а не тільки до потреб транснаціональної експансії;

– формування сприятливого і довірчого організаційного середовища;

– інформування співробітника про стратегічні наміри організації (найчастіше філії);

– власне кар'єрні перспективи.

У мультинаціональному колективі з'являються зацікавленість в контактах з представниками інших культур, чудова можливість вивчення іноземної мови, можливість вивчити стиль керівництва, методи управління, організації виробництва компаній, що лідирують в певних галузях.

Чималу роль в усвідомленні складності і різноманіття мотиваційних проблем менеджменту відіграють теорії мотивації.

Міжнародний менеджмент більш чутливий до мотиваційних проблем, оскільки базова розстановка кадрів безпосередньо впливає на мотивацію, яка в кінцевому підсумку визначає ефективність транснаціональної експансії. Тому програмування мотиваційних процесів розглядається як одне з найбільш складних і стратегічно важливих завдань.

У багатьох зарубіжних країнах сьогодні законодавча і судова практика обмежує роботодавців і захищає права працівників під час впливу на них в процесі реалізації програм з управління мотивацією. Управління мотивацією адресовано до сфери інтересів співробітника, до його цільових установок і до сімейної ситуації. У більшості західних країн ця інформація класифікується як суто особиста і навіть інтимна.

У Франції діє Закон від 31 грудня 1992 року про охорону особистої гідності працівників під час найму на роботу та в період дії трудового договору. Згідно з Законом роботодавець зобов'язаний поважати права співробітників, не втручаючись в питання особистого та інтимного життя. У Франції судова практика також встановила заборону для адміністрації на ознайомлення з особистими записами співробітників, залишеними на робочому місці. Діють спеціальні правила щодо контролю за телефонними переговорами співробітників в робочий час. Робочий час розглядався раніше як «власність» керівництва компанії, але сьогодні існують досить стійкі тенденції сприймати робочий час співробітника як його «власність», а отже, надмірний контроль за ним може розглядатися як дискримінаційний захід.

Дозвіл мотиваційних проблем порівняльного менеджменту може базуватися на такому підході:

1) мотиваційні теорії дають змогу зафіксувати якісь загальні тенденції і лише з певною ймовірністю будувати прогнози поведінки, особливо в рамках різних культурних контекстів;

2) змінні, що визначають культурний контекст, такі як, наприклад, змінні Г. Хофстеде, асоціюються з певними мотиваторами і потребами співробітників, тому контекст можна описати у вигляді можливого набору мотиваторів і потреб;

3) культурно-національний контекст коригується відповідно до специфіки ситуації та індивідуума, при цьому в можливому наборі мотиваторів виділяються пріоритети;

4) управління мотивацією в порівняльному менеджменті – це управління взаємодією пріоритетних мотиваторів і потреб співробітника як носія національно-культурних цінностей і програми стимулювання в мультикультурному колективі.

Найбільш вивчена категорія потреб, але найбільш результативна категорія інтересу, пов'язаного з утриманням самої роботи. Національні контексти дивно солідарні в ставленні до розуміння суті мотивації. Японці, наприклад, кажуть: «Не існує погано працюючих японців, просто робота японця не знайшла». У американців широкого поширення набула така ідея: «У цьому житті необхідно навчитися добре робити улюблену справу, а потім знайти хорошого хлопця, який буде за це добре платити». Таким чином, інтерес до виконуваної роботи інтернаціональний, але пріоритетність потреб та імпульсивність бажань співробітників мають національну специфіку. Найбільш складним моментом у зв'язку з

цим є те, що будь-яка теорія мотивації ймовірна: те, що ефективно для одних, може бути абсолютно не важливим для інших.

Різні теорії мотивації не суперечать одна одній, а взаємодоповнюються, відображаючи багатогранність і нестандартність процесу мотивації, а також визначають необхідність комплексного підходу до вирішення цієї складної проблеми.

З метою підвищення ефективності мотиваційних заходів керівникам підприємств необхідно дотримуватись певних правил: розвивати і підтримувати почуття самоповаги у працівників, надавати їм більше можливостей відчуття самостійності і контролю ситуації, заохочувати за досягнення проміжних цілей, проявляти постійну увагу, підтримувати розумну внутрішню конкуренцію, надавати можливості співробітникам відчути себе переможцями.

Взаємозв'язок «організаційна культура – мотивація персоналу» може бути реалізований на основі впровадження таких заходів:

1) розробка системи винагород;
2) розробка системи просування по службі;
3) створення системи стимулювання праці з урахуванням факторів справедливості і особистої культури працівників [4, с. 12].

Використання потенціалу організаційної культури дає можливість суттєво підвищити результативність заходів мотивації праці, насамперед нематеріальних [5; 6].

Висновки. Сьогодні очевидно, що потрібні нові механізми й інструменти, які б створили могутні стимули для продуктивної, якісної праці і максимальної реалізації потенційних здібностей людини. Тому подальша робота в цьому напрямі дасть змогу пов'язати очікування та поведінку персоналу з ефективною роботою підприємств. Сучасним менеджерам необхідно шукати методи заохочення персоналу до діяльності не лише заради доходів, але й для задоволення, самоактуалізації та реалізації власного трудового і творчого потенціалів.

Розвиток ринкових відносин в Україні примушує керівників змінювати наявні методи і форми господарювання у всіх сферах сучасного менеджменту і перш за все під час мотивації праці персоналу. Ці зміни мають базуватись на наявних потребах працівників, які не обмежуються лише матеріальною складовою, а представлені у всьому різноманітті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Плужніков В. Вплив мотивації праці на підвищення ефективності виробництва / В. Плужніков // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 110–118.
2. Гончаров В. Роль мотивації в системі управління персоналом / В. Гончаров, А. Черкасов // Економіка. – 2008. – № 4 (88). – С. 68–71.
3. Бондаренко С. Внесення змін до мотивації персоналу як головна умова застосування концепції постійного вдосконалення на українських підприємствах / С. Бондаренко // Гуманізація соціального управління: тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції (29 квітня 2008 року). – Х., 2008. – С. 18–22.
4. Корчун М. Регулювання зайнятості та мотивації праці в умовах ринкової економіки / М. Корчун // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте стратегии развития Украины: сб. научн. тр.: в 3 т. – Т. 1. – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, 2007. – С. 339–344.
5. Дряхлов Н. Эффективность деятельности сотрудников и их вознаграждение на Западе / Н. Дряхлов, Е. Куприянов // Социологические исследования. – 2002. – № 12. – С. 87–92.
6. Усачева В. Організаційна культура в транзитивній економіці: політекономічний аспект: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.01.01: Економічна теорія / В. Усачова; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2003. – 18 с.

УДК 334.722.8:330.837

Беликова Е.Ю.
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансов
Киевского университета рыночных отношений

РЕГУЛЯТОРНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ФРАГМЕНТ

REGULATORY AND LEGAL ENVIRONMENT OF JOINT STOCK COMPANIES: HISTORICAL FRAGMENT

АННОТАЦИЯ

Монопольная функция государства как держателя разнополярных интересов членов общества в границах «порядка» для акционерной формы хозяйствования выражается в нормах «акционерного права», выступающего одной из «юридических форм экономических отношений». Многообразие экономических отношений в аспекте жизнедеятельности акционерных обществ объективно приводит к необходимости поиска новых форм юридического обеспечения последних. Но данный поиск затруднен нечеткостью объекта регулирования в связи с тем, что в акционерной среде переплетаются разнообразные и при этом разнополярные интересы государства, организаций, граждан, групп лиц. То есть дуалистическая природа акционерного механизма изначально предопределила противоречивость и правового обеспечения, которая еще более усугубляется из-за несоответствия общего закона и локальных норм деятельности акционерных обществ.

Ключевые слова: акционерные общества, дуалистическая природа, правовое обеспечение, противоречия, акционерное право, юридические формы, исторический фрагмент.

АНОТАЦІЯ

Монопольна функція держави як власника різнополярних інтересів членів суспільства в межах «порядку» для акціонерної форми господарювання виражається в нормах акціонерного права, що виступає однією з юридичних форм економічних відносин. Установлено, що різноманіття економічних відносин в аспекті життєдіяльності акціонерних товариств об'єктивно приводить до необхідності пошуку нових форм юридичного забезпечення останніх. Але даний пошук ускладнений нечіткістю об'єкта регулювання у зв'язку з тим, що в акціонерному середовищі переплітаються різноманітні та при цьому різнополярні інтереси держави, організацій, громадян, груп осіб. Тобто дуалістична природа акціонерного механізму споконвічно визначила суперечливість і правове забезпечення, що посилюється через невідповідність загального закону і локальних норм діяльності акціонерних товариств.

Ключові слова: акціонерні товариства, дуалістична природа, правове забезпечення, суперечливість, акціонерне право, юридичні форми, історичний фрагмент.

ANNOTATION

The monopoly capacity of State restraining the multipolar interests of members of society manifests itself in the company law rules for joint stock company as one of the legal forms of economic relations. The diversity of economic relations in terms of joint stock companies functioning lead up to the necessity of search of new forms of legal supporting of these. But this search is troubled because of vagueness of regulation subject, as multiple and heteropolar interests of state, organizations, citizens and groups of persons are interlocked in the joint stock environment. Thus, the dualistic condition of joint stock mechanism predeterminated the contradictory character of legal environment which is worsened by contradiction of general law and local rules of joint stock companies activity.

Keywords: joint stock companies, dualistic condition, legal environment, contradictions, company law, legal forms, historical fragment.

Постановка проблемы. Акционерное общество, как и любой хозяйствующий субъект, осуществляет свою деятельность в рамках установленного государством правового обеспечения. Ход исторического развития общества предопределил сам факт возникновения государства: «Государство есть продукт общества на известной ступени развития», которая по мере углубления разделения труда привела к развитию частной собственности. Последнее, как отмечает К. Маркс, «...никогда не могло бы случиться, если бы алчное стремление к богатству не раскололо членов рода на богатых и бедных...». Данный раскол и исторически определенная общность существования привели к монополизации функции государства, «которая бы умеряла столкновение» разнополярных интересов членов общества, «держала его в границах «порядка» [1, с. 362, 357].

Для акционерной формы хозяйствования «порядок» выражается в нормах «акционерного права», являющегося «одной из юридических форм экономических отношений» и входящего «в систему частного права», что «не только дает форму базисным явлениям, так как имеет дело с отношениями производства, распределения, обмена и потребления, получающими отражение в волевых отношениях, но и ищет новые формы для этих развивающихся явлений» [2]. Однако новизна не означает замену фундаментальных понятий. В связи с этим весьма неоднозначны высказывания некоторых исследователей по поводу того, что «локальное нормотворчество благодаря своей ограниченности и конкретности способно компенсировать недостатки общего законодательства: несовершенный закон требует совершенной работы с ним», а «порядок же реализации централизованного законодательства определяется самим акционерным обществом в соответствии с общими принципами, правилами, установками и с учетом собственного понимания путей и способов достижения легитимных целей своей деятельности» [3].

Данное «собственное понимание» подвергалось критике еще проф. Л. Петражицким (1898 г.), который, раскрывая многочисленные злоупотребления в рамках деятельности акционерных компаний, объяснял их появление тем, что «...на самом деле акционерные общества

действуют на основе своих уставов и на административной нормировке, создаваемой отдельно для каждого вновь возникающего общества и далеко отступающего от общего закона». В ходе дальнейшего исследования Л. Петражицкий делает окончательный вывод: «Хроническое несоблюдение общего закона противоречит самому существу и драгоценнейшему принципу всякого культурного государства, а именно принципу правового государства. И здесь речь идет о более высоких интересах, нежели интересы акционерного дела» [4, с. 3–4].

Таким образом, трудно согласиться с мнением современных авторов, утверждающих, что «до тех пор, пока акционерным обществом не разработана собственная локальная нормативная система, правомерность и защищенность его деятельности находятся под вопросом...» [3].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме правового обеспечения деятельности акционерных обществ на протяжении всей истории их становления и развития посвящены многочисленные труды как отечественных, так и зарубежных авторов. И если, например, А.И. Каминка [5], О.С. Иоффе [6], Г.Ф. Шершеневич [7] пытались раскрыть юридические тонкости зарождения и существования акционерного общества, то современные авторы (Ш. Паффер [8], С. Пишпек [9], С. Грудницкая [10], И. Труш [11] и др.) акцентируют внимание на корпоративном аспекте системы управления акционерным обществом, анализе многообразных связей акционерных обществ с субъектами инфраструктуры финансового рынка.

Цель статьи заключается в исследовании дуалистической природы акционерного механизма, порождающей все разнообразие мнений и практик прошлого и настоящего в аспекте правового обеспечения деятельности акционерных обществ.

Изложение основного материала исследования. Противоречивость различных аспектов жизнедеятельности акционерных обществ объективно предопределена тем механизмом сочетания разноплановых интересов участников (акционеров), который и отражает, как уточняет В.В. Долинская, «взаимопроникновение частного и публичного права» [2]. Очевидно, что степень этого «взаимопроникновения» зависит от уровня экономико-политического развития того или иного государства. Еще Ф. Энгельс в труде «Происхождение семьи, частной собственности и государства» писал, что «союз между правительством и биржей» осуществляется «тем легче, чем больше возрастают государственные долги и чем больше акционерные общества сосредоточивают в своих руках не только транспорт, но и само производство и делают своим средоточием ту же биржу» [1, с. 365]. Биржа, традиционно являясь основным субъектом акционерной среды, предоставляет остальным участникам реализовывать jus utendi et abutendi (право употребления и злоупотребления), т. е. право распоряжаться вещью по своему произволу, так как «вообще вещь, рассматриваемая только в отношении» к воле собственника, «не есть вовсе вещь; она становится вещью, действительной собственностью только в процессе общения и независимо от права» [12, с. 74–75].

Следовательно, возникает вопрос: а какова тогда роль права? В качестве ответа не потеряло актуальности высказывание К. Маркса и Ф. Энгельса, что «всякий раз, когда развитие промышленности и торговли создавало новые формы общения, например страховые и т. п. компании, право вынуждено было их санкционировать как новые виды приобретения собственности» [12, с. 75]. «Адекватное» правовое регулирование, по мнению некоторых авторов, «невозможно без четкого определения его объекта».

В акционерной же среде переплетаются разнообразные и при этом разнополярные интересы государства, организаций, учреждений, граждан, групп лиц. Объективно предопределенный «разрыв между публично и частноправовым регулированием затрудняет правоприменение» [2].

Исследование показало, что «трудность» правоприменения имела место на протяжении всей истории акционерного дела. Несмотря на скептическое отношение К. Маркса и Ф. Энгельса к «умозаключениям» святого Санчо («Лейпцигский Собор. – III. Святой Макс»): «Если правление железной дороги интересуется своими акционерами лишь постольку, поскольку они уплачивают взносы и получают дивиденды, то берлинский школьный наставник в своем простодушии умозаключает отсюда, что акционеры – «ничто перед лицом правления, как все мы грешники – перед лицом Бога»«[12, с. 330], история акционерного дела подтверждает наличие этого «ничто» в системе взаимоотношений «акционер – правление».

Следовательно, дуалистическая природа акционерного механизма изначально обусловила противоречивость и правового механизма, которая усугубляется из-за несоответствия общего закона и локальных норм деятельности акционерных компаний. В этой связи еще до проф. Л. Петражицкого (1898 г.) проф. И.Т. Тарасов (1878 г.) указывал на то, что «развитие акционерного дела в России в последнее время совершалось как бы вне действующего законодательства или даже вопреки ему, так как за последние 10 лет трудно найти среди утвержденных уставов акционерных компаний такой, который не состоял бы в целости своей из ... набора исключительных (т. е. не согласованных с действующим законодательством) постановлений» [13, с. 75]. Характеристика действующего (основанного на постановлениях 1836 г.) положения об акционерных компаниях, «одного из самых ранних по происхождению и самого старого из действующих законов этого рода в Европе», уже тогда, по мнению

И.Т. Тарасова, содержала многочисленные отрицательные нормы (табл. 1).

Таблица 1

Нормы действующего положения об акционерных компаниях (начало XIX в.) [13, с. 77]

Норма	Характеристика
1	Расширенная «свыше меры» власть учредителей и управителей компании
2	Противоспекулятивные меры не столь эффективны («опыт иностранных государств ввел иные»)
3	Неполнота ответственности и полномочий управителей, их взаимоотношения с общим собранием
4	Правила участия акционеров в собраниях, число возможных максимальных голосов («все это в компетенции устава»)
5	Органы контроля по желанию («на волю компании»)
6	Недостаточность уголовной ответственности («обманные действия…по учреждению и управлению компанией не всегда легко могут быть подведены под понятие о мошенничестве»)

Анализ историко-экономических закономерностей развития акционерной формы хозяйствования позволил сделать вывод, что в XIX в. шла активная правовая дискуссия не только по поводу норм регулирования деятельности акционерных компаний, но и по поводу «теоретических конструкций», определяющих принадлежность акционерных обществ к товариществам или другим формам союзности. Так, И.Т. Тарасов, утверждал, что «общества, в состав которых входят и компании, заключают в себе все элементы свободного союза, но связь между членами этого союза ограничена целью и средствами так, что в обществах не существует ни полной имущественной (солидарной) ответственности, ни сочетания целей», и тут же приводил в пример общества распространения грамотности и все акционерные компании [13, с. 3]. Касательно же понятия «товарищества» (куда проф. И.Т. Тарасов включает и артели) понимается «высшая степень развития идеи союза», что определяется более глубокой и сложной связью между членами, выражающейся в «имущественной поруке и сочетании целей». В связи с четким разделением форм союзности на три категории (корпорации, общества, товарищества) И.Т. Тарасов определяет задачи законодательства в сфере деятельности союзов (табл. 2).

Разноплановость мнений по поводу теоретических конструкций определения «акционерное общество» (табл. 3), предопределила и законодательное нормотворчество на протяжении XVIII–XIX вв.

Очевидно, что разные интерпретации определения «акционерных обществ» указывают на нецелесообразность рассмотрения акционерных компаний сугубо как юридической конструкции, о чем говорил проф. И.Т. Тарасов: «Акционерные компании суть юридические лица не столько по существу, сколько в проявлениях своей деятельности» [15, с. 140]. Последнее, как показала историческая практика, может оказаться в разрыве от действующих правовых норм, на что указывал еще Ф. Энгельс: «…у теоретиков государственного права и у юристов, занимающихся гражданским правом, связь с экономическими фактами теряется окончательно. Поскольку в каждом отдельном случае экономические факты, чтобы получить санкцию в форме закона, должны принимать форму юридического мотива и поскольку при этом следует, разумеется, считаться со всей системой уже существующего права, постольку теперь кажется, что юридическая форма – это все, а экономическое содержание – ничто» [1, с. 410].

Таблица 2

Законодательные инициативы по отношению к формам «союзности» [13, с. 5]

Признаки формирования форм «союзности»	Задачи законодательства
1. Основной характер каждой формы	«Законодательство не должно допускать такие формы соединения лиц, в которых черты двух форм смешаны так, что невозможно определить, к какой именно форме относится союз»
2. Преследуемая цель	«Законодательство должно дать союзу власть, чтобы достичь поставленной цели»
3. Степень соприкосновения союза с интересами третьих лиц	«Защита союза от посягательств извне и в то же время защитить третьи лица от зла союза»
«При соблюдении этих условий обеспечены будут правильное развитие всех форм союзов, плодотворность их деятельности и безопасность как их, так и от них»	

Выводы. Очевидно, что принадлежность акционерного дела к динамичной общественно-хозяйственной жизни предопределяла необходимость частого «перестраивания» законодательства. В связи с этим в Англии (по данным И.Т. Тарасова) за последние 20 лет законодательство пересматривалось шесть раз, во Франции – восемь раз, а в Германии после издания закона от 11 июля 1870 г., реформа акционерного законодательства поставлена на очередь, «как дело, не терпящее отлагательства» [13, с. 81].

Активные законодательные инициативы, предпринимаемые еще в XVIII–XIX вв. в области акционерного дела, подчеркивают не только специфичность последнего, но и убеждают нас в том, что «истина… заключается в самом процессе познания, в длительном историческом развитии науки, поднимающейся с низших ступеней знания на все более высокие, но никогда не достигающей такой точки, от которой она, найдя

некоторую так называемую абсолютную истину, уже не могла бы пойти дальше и где ей не оставалось бы ничего больше, как... с изумлением созерцать эту добытую абсолютную истину». Следовательно, не столь пафосно звучат перефразированные слова Мефистофеля: «Достойно гибели все то, что существует» [1, с. 357].

Многочисленные злоупотребления, проходящие красной нитью через всю историю развития акционирования, доказывают наличие «слабого» звена, существующего в обществе: «...подобно тому как порядок относится к сущности государства, так и подчинение обосновано в его природе, ...мы заметим, что подчиненные (...подчиняющие) или привилегированные непомерно обдирают и обсчитывают нижестоящих» [12, с. 343]. И это «слабое» звено еще более отчетливо проявляется при столкновении частных и общественных интересов, а «настоящая частная собственность повсюду возникала путем узурпации» [12, с. 338].

В связи с этим роль правового обеспечения жизнедеятельности акционерных компаний достаточно очевидно и ярко отражена в словах проф. И.Т. Тарасова: «Акционерный закон ... должен фактически доказать свое преобладание как факт торжества разума и порядка над безумием корысти и дерзости» [15, с. 133]. Последние как патологические проявления в акционерном деле истоками уходят в процесс учредительства акционерных компаний, в котором и следует, по мнению Л. Петражицкого, искать «корень зла» [4, с. 154].

Рассматривая историю акционерного учредительства, И.Т. Тарасов указывает на два направления (англо-американское и континентальное), которые создают четыре системы, отличные друг от друга. Но ни одна из систем не может обеспечить «...потребности общественно-хозяйственной жизни с необходимостью защиты единичных лиц и целого общества от опасных элементов, обнаруживаемых этою формою союзов» [13, с. 80]. Наличие «опасных элементов» предопределило использование на практике трех способов учреждения акционерных компаний, которые по классификации проф. Тарасова относятся к «континентальной системе» учредительства. До сих пор вопрос «механизма учреждения» остается открытым с точки зрения его позитивного (негативного) влияния на развитие акционерного общества.

Следовательно, правовое обеспечение есть отражение уровня общественно-политического развития государства, в котором столкновение интересов лиц, групп лиц и других субъектов приводит зачастую к ситуации принятия законов, оказывающихся бесполезными «вследствие возможности их обхода». В этом случае «психологической ошибкой законодателя» является то, «что действию известного нежелательного для законодателя мотива поставлена преграда, но... с прорехой, через которую находит выход та сила, которую законодатель хотел парализовать» [4, с. 17].

Исторический фрагмент правового обеспечения указывает на постоянный характер данной «силы» в области акционирования, истоком которой выступает «практическая борьба...особых интересов» индивидуумов, «всегда действительно выступавших против общих и иллюзорно

Таблица 3

Теоретические конструкции определения «акционерное общество»

Исследователи	Содержание теоретической конструкции
Телль	«Акционерные компании – это товарищества, в которых, согласно договору, каждый товарищ участвует только своим вкладом, но лично, т. е. имуществом своим, не отвечает за долги товарищества. Подпадая как товарищество под понятие римской societas, акционерная компания заключает в себе, правда, некоторые модификации, однако отнюдь не сообщающие ей характера юридического лица» [14]
Рено	Считает невозможным признание акционерных компаний товариществом. Но признает их юридическими лицами, причисляя к виду корпораций [14]
Пахман	Признает акционерные компании юридическими лицами, но исключает их отношение к товариществам. «Ввиду чисто капиталистического характера акционерной компании имущественные права имеют преобладающее значение и отражаются на организации управления. Притом права эти представляют своеобразные особенности сравнительно со структурой индивидуальных – обязательных прав, они носят специфическую корпоративную окраску, сущность которой заключается в элементе господства компании, как таковой, над отдельными ее участниками» [14]
И.Т. Тарасов	«Каждая акционерная компания заключает в себе элементы юридического лица» [15, с. 140]. «Для правильности анализа, видя в акционерной компании новую общественную форму, следует рассматривать ее как индивидуум, имеющий свое самостоятельное историческое развитие, но не следует подводить ее под известные формы...только потому, что формы эти более известные и выработанные» [15, с. 139]. «Еще ошибочнее считать акционерные компании как анормальное явление в области юридических институтов, как это делают некоторые на том основании, что они не подходят ни под один из них» [15, с. 140]
Г.Ф. Шершеневич	«Акционерное товарищество представляет соединение лиц. В своем соединении участники образуют юридическое лицо» [14]
Л.И. Петражицкий	«Все эти термины (товарищество или общество) применительно к акционерному делу только ведут к искажению существа дела» [4, с. 37]

общих интересов» [12, с. 30]. Но в то же время даже постоянный характер может иметь свою относительность, и, как указывал Ф. Шиллер [16], определение не может быть окончательным, если предмет этого определения живет и развивается, а значит, любое развитие наших знаний должно фактически улучшать определение объекта, который нас интересует.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Маркс К. Избранные произведения: в 3-х т. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1985. – 639 с.
2. Долинская В.В. Акционерное право: основные положения и тенденции: [монография] / В.В. Долинская. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 736 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://razym.ru/biz/ economyka/142317-dolinskaya-vv-akcionernoe-pravo-osnovnye-polozheniya-i-tendencii.html. – razym.ru.
3. Шиткина И.С. Правовое обеспечение деятельности акционерного общества: Комплект локал. норматив. актов / И.С. Шиткина. – М.: Правовая культура, 1997. – 248 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.studylaw.narod.ru/shitkina/shitkina_sod.htm.
4. Петражицкий Л.И. Акционерная компания. Акционерные злоупотребления и роль акционерных компаний в народном хозяйстве (экономическое исследование) / Л.И. Петражицкий. – СПб.: Типография Министерства финансов (В. Киршбауна), 1898. – 220 с.
5. Каминка А.И. Акционерные компании. Юридическое исследование. Т. 1. / А.И. Каминка. – СПб., 1902. – 152 с.
6. Иоффе О.С. Избранные труды по гражданскому праву: Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права». Серия «Классика российской цивилистики» / О.С. Иоффе. – М.: Статут, 2000. – 777 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://civil.consultant.ru/elib/books/3/.
7. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права / Г.Ф. Шершеневич; по изд. 1907 г. – М.: СПАРК, 1995. – 556 с.
8. Паффер Ш. Корпоративное управление: поиск модели / Ш. Паффер, Д. МакКарти // Экономические стратегии. – 2004. – № 2. – С. 48–52.
9. Пишпек С. Об эффективном управлении корпоративной собственностью / С. Пишпек // Экономика Украины. – 2000. – № 4. – С. 86–88.
10. Грудницкая С. Экономико-правовая сущность и понятие предприятия на современном этапе / С. Грудницкая // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 12(180). – С. 3–7.
11. Труш І. Порядок створення акціонерного товариства комунального сектора економіки / І. Труш // Підприємництво, господарство і право. – 2011. – № 6(186). – С. 59–63.
12. Маркс К. Избранные сочинения: в 9-ти т. Т. 2. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1985. – XVI. – 574 с.
13. Тарасов И.Т. Акционерные компании. Общие понятия и исторический очерк / И.Т. Тарасов // Сборник государственных знаний. Т. VI. – М.: Тип. В. Безобразова и Комп., 1878. – 81 с.
14. Тютрюмов И.М. Законы гражданские с разъяснениями Правительствующего Сената и комментариями русских юристов. Составил И. М. Тютрюмов. Книга четвертая. Об обязательствах по договорам. Отд.I Положения общие. Издание 1900г., по прод. 1906 и 1908 годов (т. X, ч. 1) / И.М. Тютрюмов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://civil.consultant.ru/elib/books/33/page_1.html.
15. Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях / И.Т. Тарасов. – М.: Статут, 2000. – 660 с.
16. Schiller F.C.S. Logic for Use: A Introduction to the Voluntarist Theory of Knowledge / F.C.S. Schiller. – London: G. Bell & Sons. – 1930. – P. 21–22.

УДК 069.62:069(477-25)

Бєлікова М.В.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

Безхлібна А.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

МЕНЕДЖМЕНТ «НАЦІОНАЛЬНОГО МУЗЕЮ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ У ДРУГІЙ СВІТОВІЙ ВІЙНІ. МЕМОРІАЛЬНИЙ КОМПЛЕКС»

MANAGEMENT OF «UKRAINE NATIONAL MUSEUM OF THE SECOND WORLD WAR. MEMORIAL COMPLEX»

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан менеджменту Національного музею історії України у Другій світовій війні. Встановлено, що якість музейного сервісу Національного музею історії України у Другій світовій війні викликає зауваження. Музей потребує розробки маркетингової стратегії з просування власних ексклюзивних послуг (зокрема, через Інтернет). Встановлено, що за останні три роки відсоток державного фінансування в структурі коштів організації становить більше 95%. Музей вже має свій сформований бренд, проте існують проблеми щодо організації обслуговування відвідувачів.

Ключові слова: Національний музей історії України у Другій світовій війні, відвідуваність, музейний менеджмент, маркетинг.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние менеджмента Национального музея истории Украины во Второй мировой войне. Установлено, что качество музейного сервиса Национального музея истории Украины во Второй мировой войне вызывает замечания. Музей нуждается в разработке маркетинговой стратегии по продвижению собственных эксклюзивных услуг (в частности, через Интернет). Установлено, что за последние три года процент государственного финансирования в структуре средств организации составляет более 95%. Музей уже имеет свой сложившийся бренд, однако существуют проблемы по организации обслуживания посетителей.

Ключевые слова: Национальный музей истории Украины во Второй мировой войне, мемориальный комплекс, посещаемость, музейный менеджмент, маркетинг.

ANNOTATION

The current state of management of the National Museum of History of Ukraine in World War II was researched. The quality of service museum National Museum of Ukraine in World War II has reproved. Museum needs to develop a marketing strategy to promote their exclusive services (including online services). During the last three years the percentage of state financing in the structure of the organization is more than 95%. The museum already has formed a brand, but it has problems of visitors' service.

Keywords: National museum of the history of Ukraine in the Second World War, memorial Complex, attendance, museum management, marketing.

Постановка проблеми. Музеї збирають, зберігають, досліджують, популяризують колекції. Збереження колекцій та пам'яток не є самоціллю, важлива аудиторія, яку сьогодні можемо оцінити через кількість відвідувачів. Музеї зберігають культурну спадщину для суспільства за допомогою наявних ресурсів. Ресурси – це приміщення, територія, обладнання, але найбільш ліквідними ресурсами є грошові кошти, які спрямовуються на оплату праці персоналу та акумулюються в процесі діяльності музейної установи. Організаційними показниками діяльності музею є кількість проведених екскурсій і публікацій, кількість зібраних і відреставрованих предметів, проведених фестивалів і лекцій, проведених чи відвіданих конференцій. Однак стосовно економічної оцінки ефективності діяльності музею можуть виникати труднощі співставлення. Наприклад, виставок може бути 150 на рік, а може бути одна виставка світового рівня; конференцію можна організувати, а можна відвідати; статтю можна опублікувати в масовій газеті і в науковому закордонному виданні; є локальні свята, а є масштабні міжнародні фестивалі тощо. Отже, нині прості кількісні показники не є коректними для відображення ефективності складної діяльності музейних установ і вимагають окремого опрацювання, таких як розробка критеріїв ефективності діяльності музеїв, а отже, загалом музейного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан музейного менеджменту відзначається інтересом до прикладних досліджень, які стосуються аналізу розвитку музейних закладів, специфіки надання музейних послуг та особливостей і якості музейного сервісу. І. Яковець виділила етапи планування роботи Черкаського обласного художнього музею [1]. О. Кузьмук аналізував державну політику щодо музейного менеджменту [2]. Інші дослідники вивчали тенденції розвитку музейного менеджменту в Україні, зокрема приклади фандрайзингових програм [3]. В. Рожко та інші вчені аналізували інформаційне забезпечення музейної сфери для ухвалення управлінських рішень Міністерством культури, у впорядкуванні якого знаходяться музеї [4; 5]. Доводиться констатувати, що сучасні емпіричні дослідження музейного менеджменту продовжують бути актуальними і рідкісними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Музейна аудиторія з кож-

ним роком стає більш вимогливою, її цікавить отримання якісного сервісу та послуг, тому музеї змушені проводити зміни в менеджменті та маркетингу. Об'єктом нашого дослідження є «Національний музей історії України у Другій світовій війні. Меморіальний комплекс». Аналіз стану управління меморіальним комплексом за 2013–2016 рр. є актуальним, оскільки музей є масштабним закладом свого типу не лише на національному, але й на міжнародному рівні. Посилення уваги туристів та відвідувачів м. Києва до експонатів цього музею обумовлено підвищенням інтересу до історії України та наявністю в музеї окремої експозиції, присвяченої АТО, яка має місце сьогодні на Сході України.

Мета статті полягає в аналізі управління діяльністю (менеджменту) «Національного музею історії України у Другій світовій війні. Меморіальний комплекс» за 2014–2016 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національний музей історії України у Другій світовій війні було засновано у 1974 р., а меморіальний комплекс – 9 травня 1981 р. У 1996 р. музею присвоєно статус національного, у 2015 р. – сучасну назву. Площа меморіального комплексу сягає 11,24 га. До нього входять Музей з монументом «Батьківщина-мати», головна площа з Алеєю міст-героїв та скульптурними композиціями, виставка бойової техніки та озброєння, будівля з експозицією «На чужих війнах», Музей АТО, який знаходиться на стадії створення. Для відвідування відкриті транспортний літак Лі-2, вертоліт Мі-24В та реактивний винищувач МіГ-23. На висоті 36,6 м та 91,0 м монументу «Батьківщина-мати» працюють оглядові майданчики, з яких відкривається панорама столиці України.

Сьогодні за розмірами та значенням колекцій музей разом з меморіальним комплексом є

Рис. 1. Розстановка стратегічних цілей Національного музею історії України у Другій світовій війні

Рис. 2. Організаційна структура Національного музею історії України у Другій світовій війні

одним з найбільших в Україні. Його зібрання нараховує близько 400 тис. музейних предметів, з них більше 17,4 тис. (лише 4,35%) знаходяться в головній експозиції площею 5 тис. кв. м.

Одним з ефективних інструментів музейного менеджменту є стратегічне планування, що дає змогу визначити місію і розстановку цілей, проаналізувати стан наявних ресурсів, динаміку розвитку, здійснити SWOT-аналіз наявної системи менеджменту організації та встановити чіткі перспективи розвитку. Місію Національного музею історії України у Другій світовій війні можна сформулювати таким чином: «акцентувати «український фактор» та показати поворотні воєнно-політичні події Другої світової війни». Авторами статті були виділені стратегічні цілі розвитку меморіального комплексу на короткострокову перспективу (рис. 1).

В музеї працюють 372 штатні працівники. Організаційну структуру музею можна класифікувати як функціональну (рис. 2), яка передбачає функціональний розподіл праці й функціональну спеціалізацію управлінського процесу за функціональними підсистемами організації. Структура музею складається з адміністрації – генерального директора, його заступників, вченого секретаря, головного зберігача фондів.

Науково-дослідні відділи очолюють завідуючі, які керують науковими співробітниками за такою ієрархією: старші наукові співробітники, наукові співробітники, молодші наукові співробітники.

Науково-дослідна робота в музеї – важливий напрям його діяльності, який включає наукове комплектування музейних фондів, наукову організацію обліку, збереження, консервації і реставрації колекцій, наукову побудову експозицій, виставок та проведення на науковій основі всіх видів культурно-масової роботи.

Планування та організація науково-дослідницької роботи музею координується вченою радою музею, до якої входять генеральний директор, вчений секретар, заступник генерального директора з наукової роботи та провідні спеціалісти музею. Наукові працівники систематично розробляють теми, пов'язані з експозицією або фондовими матеріалами. Наукова робота в музеях здійснюється за допомогою розвідок на місці подій, експедицій або відряджень в різні установи для збирання матеріалів, а також за допомогою архівних досліджень, вивчення матеріалів у бібліотеках, науково-дослідних інститутах, культурно-освітніх установах та закладах.

Результати науково-дослідницької роботи полягають в організації нових експозицій, виставок; публікації збірок наукових праць, каталогів колекцій, путівників; методичних розробок екскурсій, наукового опису цінних експонатів, а також статей та монографій з різних питань історії Другої світової війни, пов'язаних з матеріалами музеїв. Одна з важливих складових науково-дослідницької роботи – організація наукових конференцій. Багато музеїв визнані авторитетними науковими центрами та підтримують зв'язки з науковими закладами, проводячи спільні конференції та експедиції.

Серед наукових відділів можна виділити відділ науково-освітньої роботи, в якому працює сектор музейного маркетингу, який вивчає ринок музейних послуг, сектор музейної соціології, який досліджує потреби музейної аудиторії за допомогою вивчення книги відгуків, моніторингу в соціальних мережах, соціологічних досліджень. Найцікавіші відгуки знакових відвідувачів регулярно розміщуються на сайті музею в розділі «Для відвідувачів» під заголовком «З книг відгуків».

В науковому відділі з питань музейної комунікації та інформації діє сектор комунікативних технологій та зв'язків з громадськістю та Редакційно-видавничий сектор.

Генеральному директору підпорядковується заступник з питань розвитку і комунікації, який визначає загальну концепцію політики розвитку музею, обґрунтовує цілі розвитку, розробляє ефективну стратегію розвитку і основні розділи плану розвитку меморіального комплексу.

Одним з найголовніших показників розвитку музею є його відвідуваність. Відвідуваність музею у 2013–2016 рр. відзначають коливання, пов'язані із загостренням політичної ситуації в країні (рис. 3).

Рис. 3. Відвідуваність Національного музею історії України у Другій світовій війні, осіб

У 2013–2014 рр. відбулось зменшення відвідуваності від 714 323 осіб до 460 691 осіб (або на 35,51%), що можна пояснити зниженням в'їзного туристичного потоку, викликаного наслідками проведення АТО в країні, а також погіршенням економічної ситуації та зниженням купівельної спроможності та доходів населення. У 2015 р. відвідуваність зросла на 95,81% за рахунок збільшення внутрішнього туристичного потоку та 33,45% безоплатних відвідувачів. За 2016 р. відвідуваність знизилась з 902 094 осіб до 654 124 осіб (на 28%), що музейні фахівці пояснюють військовими діями на Сході країни, котрі спричинили зміни в настроях музейної аудиторії.

Продовжується робота над стимулюванням збуту музейних послуг, зокрема розширенням

Таблиця 1

Статистичні показники Національного музею історії України у Другій світовій війні за 2014–2015 рр.

Державне фінансування (тис. грн.)		Власні надходження (тис. грн.)		Кількість відвідувачів (осіб)			
				Платні		Безоплатні	
2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
28 125	29 545	3 332,4	4 838,1	206 453	600 348	254 238	301 746

потенційної аудиторії. Запроваджено аудіогід китайською мовою. На туристичному сайті «IZI Travel» розміщено екскурсії по території меморіалу українською, російською та англійською мовами [6]. Активно наповнюється сайт музею та його сторінка у «Facebook». У 2016 р. співробітники Національного музею історії України у Другій світовій війні провели 127 освітньо-комунікативних заходів, реалізували 13 виставкових проектів.

Головна експозиція приймає відвідувачів 51 годину на тиждень, з 10 до 18 години, каса працює до 17.30. Вихідний головної експозиції – понеділок, експозиції «На чужих війнах» – понеділок та вівторок. Без вихідних працюють виставка бойової техніки та озброєння, військово-транспортний літак Лі-2, надзвуковий реактивний винищувач МіГ-23, гелікоптер Мі-24.

На сайті «Trip Adviser» на 17 лютого 2017 р. було розміщено 661 відгук, з них 60,26% відвідувачів оцінили меморіальний комплекс на «відмінно», 31,05% надали оцінку «добре», 6,84% – «непогано», 1,05% відвідувачів – «погано», 0,8% – «жахливо». Найбільше відвідувачам сподобалась атмосфера музейного закладу. Серед негативних відгуків більшість написана іноземцями, більш вибагливими до музейного сервісу. Вони звернули увагу на те, що персонал був негостинним, в музейній експозиції відсутній етикетаж англійською мовою, туалет брудний, а також пропонували брати з собою туалетний папір, оскільки він відсутній у вбиральнях.

Музей відрізняється кращими умовами державного фінансування порівняно з тими, хто не має національного статусу. Згідно з даними табл. 1 за період 2014–2015 рр. державне фінансування Національного музею історії України у Другій світовій війні зросло на 1,05%. Державне фінансування спрямовується на утримання штату працівників, закупівлю нових музейних предметів, на оплату послуг. В лютому 2016 р. на оплату послуг державою було виділено 59 144 190,9 грн., з них виділялися кошти на постачання водяної пари і гарячої води (25,46%) та електричної енергії (34,42%), оплату послуг охорони об'єктів меморіального комплексу (37,58%) та спостереження сигналізації термінового виклику наряду охорони (2,54%) [7].

Впадає в очі велика різниця між державним фінансуванням музеїв та власними надходженнями, які у 2015 р. склали 4,45% від загальної суми надходжень, музей посідає друге місце серед українських музеїв за цим показником після Львівської національної галереї мистецтв імені Б.Г. Возницького (5,11%). Для порівняння: відсоток власних надходжень п'ятірки провідних українських музеїв коливається від 1,22% до 5,11%. Така ж ситуація існує у більшості музеїв навіть за кордоном, де власні музейні надходження від продажу квитків нижчі, ніж державне фінансування, кошти грантів та спонсорів.

За 2014–2015 рр. власні надходження Національного музею історії України у Другій світовій війні зросли на 45,18%. Музей їх отримує головним чином від продажу квитків та надання екскурсійних послуг. Ціна на вхідний квиток на дорослого складає 20 грн., що є цілком доступним для вітчизняних туристів, на яких орієнтована ця група музеїв. Національний музей історії України у Другій світовій війні посідає перше місце за кількістю платних відвідувачів серед провідних музеїв країни. За період 2014–2015 рр. відсоток платних відвідувачів музею зріс від 44,81% до 66,55% (на 21,74%).

Кошти, які отримує музей від надання послуг, витрачаються на власний розсуд, тому існує необхідність мотивувати персонал, щоб той пропонував відвідувачам додаткові та ексклюзивні послуги музеїв. Фінансові труднощі, які постали нині перед музеєм, зумовлюють необхідність пошуку шляхів оптимізації системи управління та організації музейної роботи.

Музейний маркетинг в комплексі дає змогу проаналізувати сучасний стан реалізації послуг, виявити ефективність застосованих інструментів маркетингу, запропонувати більш ефективні методики стимулювання збуту та провести брендінг музею.

Логотип музею представлено на головній сторінці сайту ліворуч зверху та на сувенірній продукції. Логотип є образом монументу «Батьківщина-мати» в прямокутнику, розташованому вертикально, намальованим сірим кольором, поряд є напис назви музею сірими і червоними літерами (рис. 4).

національний музей
ІСТОРІЇ УКРАЇНИ
У ДРУГІЙ СВІТОВІЙ ВІЙНІ
меморіальний комплекс

Рис. 4. Логотип, представлений на сайті Національного музею історії України у Другій світовій війні

Монумент «Батьківщина-мати» є візитною карткою Києва, образ логотипу відповідає

музейній тематиці та є аттрактивним. Було б доцільним випустити буклети з логотипом українською, англійською та російською мовами.

Для оптимізації реклами та популяризації діяльності на музейному сайті http://www.warmuseum.kiev.ua розміщено інформацію про історію музею, його колекції, музейні послуги та можливість їх замовлення. Інформацію на сайті можливо читати українською або англійською мовами на вибір, віртуальний тур на сайті знаходиться в процесі розроблення, однак диск з віртуальним туром можна придбати лише в музейній крамниці. Можна припустити, що після реалізації всього тиражу дисків віртуальний тур буде розміщено на сайті.

Основні музейні послуги включають вхідну плату за самостійний огляд експозиції (головної – 20 грн., «На чужих війнах» – 10 грн. на дорослого). Платня для студентів та учнів є пільговою. Плата за екскурсії – головною експозицію у 60 грн. та «На чужих війнах» у 20 грн. – не є фіксованою на групу, а розрахована на окрему особу. В 2016 р. було проведено 4 251 екскурсію. В музеї існує сімейний квиток вартістю 50 грн., розрахований на 5 осіб, який включає вхідну плату та оглядову екскурсію, більш привабливіший для відвідувачів, оскільки є дешевшим, ніж придбання квитків окремо для дорослих та дітей. В інших музеях сімейний квиток включає лише вхідну плату.

Серед ексклюзивних послуг слід назвати підйом на оглядові майданчики, на висоту в 36,6 м у супроводі екскурсовода, що коштує 50 грн., та з 18 років у супроводі інструктора на висоту 91 м, що коштує 200 грн. Підйом відбувається на ліфті, а потім сходинками. На висоті в 36,6 м можна скористатись встановленими біноклями з 30-кратним оптичним збільшенням. Отримання цих послуг можливе лише за умови гарної погоди, а через нестачу персоналу замовлення та виконання цих послуг не завжди можливеі. На сайті «Trip Adviser» розміщено відгук іноземного туриста, який замовив відвідування оглядового майданчика за 200 грн., прочекав 15 хвилин, але вже в другий раз за два роки не зміг отримати цю послугу. На думку

Таблиця 2

SWOT-аналіз Національного музею історії України у Другій світовій війні

Сильні сторони	Слабкі сторони
– розроблені ексклюзивні музейні послуги а саме підйом на оглядові майданчики, відвідування гелікоптера Мі-24 з можливістю керувати лопатями та аудіосупроводом бою, літака Лі-2 з переглядом документальних фільмів, винищувача МиГ-23; – продаж диску з відеотуром музеєм; – надання послуг харчування у музейному кафе; – розроблено екскурсійний продукт для дітей зі слабким зором; – екскурсійні продукти для різних вікових груп школярів; – сімейний квиток для входу та екскурсії експозицією; – можливість замовити екскурсії за телефоном або за допомогою електронної форми; – аудіогіди для іноземців англійською, китайською та іншими мовами; – музейний сайт з доступом українською або англійською мовами; – просування музею в «Facebook»; – можливість фото- та відеозйомок музею; – наявність музейних об'єктів, які працюють без вихідних; – унікальність скульптури «Батьківщина-мати» як візитної картки міста; – результатом наукової роботи музею стають публікації, які продаються у музейній крамниці; – наявність англомовного путівника та книг про меморіальний комплекс для продажу в музейній крамниці; – наявність російсько- та україномовних путівників меморіальним комплексом; – наявність власної сувенірної продукції та військового одягу в музейній крамниці; – унікальна послуга з пошуку загиблих військовослужбовців; – послуги навчання з реставрації, консервації та подальшого збереження паперових документів; – майстер-класи для школярів різних вікових груп з виготовлення листа-трикутника, паперового журавлика, квітки маку; – виїзні музейні уроки у форматі гри з демонстрацією музейних предметів, вікториною та подарунками; – зустрічі зі школярами в музейній вітальні англійською мовою; – майстер-класи для студентів та шанувальників історії; – додаткові послуги, перелік яких викладено на сайті; – можливість перерахування благодійної допомоги меморіалу	– відсутність друкованих планів музею; – відсутній етикетаж англійською мовою; – негостинність доглядачів експозицій; – віртуальний тур на музейному сайті не працює; – нестача персоналу для обслуговування оглядових майданчиків; – нестача технічних можливостей для реставрації солдатських медальйонів тощо; – недостатня зацікавленість адміністрації в мотивації обслуговуючого персоналу щодо надання послуг на оглядових майданчиках; – відсутність інформації про мови аудіогіду на музейному сайті; – відсутність можливості придбати квитки до музею та інші послуги он-лайн; – відсутність логотипу на музейній друкованій продукції; – недостатній контроль за прибиранням туалетів
Сприятливі можливості	**Потенційні загрози**
– підвищення вхідної плати для іноземців; – проведення реконструкцій битв; – контекстна реклама музею; – створення маркетингової стратегії щодо просування музею та його ексклюзивних послуг в Інтернеті; – розробка системи мотивації роботи персоналу	– несприятлива політична та економічна ситуація в Україні, яка демотивує музейну аудиторію та знижує відвідуваність меморіального комплексу

іноземного відвідувача, персонал недостатньо мотивований заробляти кошти для музею [8].

Оскільки туристи скаржаться на ускладнення, які виникають під час замовлення послуг відвідування оглядових майданчиків цього об'єкта, було б доцільним виділити спеціальний персонал для обслуговування туристів на майданчиках, оскільки попит на такі послуги існує.

Відвідування гелікоптеру Мі-24 є недостатньо розрекламованим, відвідувачі можуть запустити його лопаті, а також нажати на гашетку і почути звук пострілів. Це цікаво і дорослим, і дітям, як і відвідування військово-транспортного літака Лі-2, де можна посидіти в кріслі та потриматись за штурвал командира й подивитись документальні фільми в пасажирському салоні. Надзвуковий реактивний винищувач МіГ-23 є також аттрактивним розважальним об'єктом, в кабіні якого можна уявити себе пілотом. Ціна на відвідування кожного об'єкта складає 5 грн.

Музей надає комплекс додаткових послуг, серед яких слід назвати фото- і відеозйомку. Для зручності відвідувачів у музеї надають послуги аудіогідів, корисність яких полягає в тому, що відвідувач може не залежати від екскурсовода, а рухатись у власному темпі, плата за який є фіксованою – 50 грн. за одиницю.

В музейній крамниці можна придбати сувенірні тарілки та магніти з логотипом музею, плакати, листівки, музейні видання, предмети військової форми та спорядження часів Другої світової війни, диски з віртуальним туром, а також про Другу світову та афганську війни.

Музей надає послуги харчування, що відрізняє його від багатьох інших музеїв. Кафе знаходиться у приміщенні головної експозиції музею, тут можна придбати випічку, каву та чай. Музейне кафе схоже на столову, стіни якої прикрасили платівками, металевими флягами, мисками та кружками, стендами з фотографіями польової кухні та військової тематики. Популярні мелодії 40–50-х рр. XX ст. доповнюють картину.

Зниження відвідуваності Національного музею історії України у Другій світовій війні призводить до зменшення власних надходжень, які музей би міг витратити на свій розвиток. Для того щоб виявити та усунути недоліки музею, авторами статті було використано SWOT-аналіз (табл. 2).

Висновки. Таким чином, за результатами проведеного дослідження менеджменту музею можна сформулювати висновки. По-перше, якість музейного сервісу Національного музею історії України у Другій світовій війні викликає зауваження. За прикладом музеїв інших країн існує необхідність в підвищенні комфорту відвідувачів за рахунок підвищення вхідної платні, яка через інфляцію на березень 2017 р. складає менше 1 євро, тоді як вхідна плата у музеях Європи становить від 6 до 25 євро. Така цінова політика зменшить відсоток державного фінансування в структурі коштів організації та дасть змогу акумулювати достатню кількість коштів для закупівлі витратних матеріалів, а саме туалетного паперу, миючих засобів, буклетів тощо, для відвідувачів.

По-друге, музей потребує розроблення маркетингової стратегії з просування власних ексклюзивних послуг (зокрема, через Інтернет). Крім того, необхідно задіяти волонтерів для контролю якості музейних послуг, які б відвідували музей за програмою «Таємний гість». Придбання квитків он-лайн з можливістю роздрукування плану-схеми з музейного сайту зробить відвідування меморіального комплексу більш зручним.

По-третє, музей вже є брендом, але гостинність та професійність персоналу починається з доглядачів експозицій, які й досі працюють за радянськими стандартами, тому розроблення і впровадження дієвої системи мотивації роботи персоналу (використовуючи матеріальні та психологічні чинники стимулювання) дасть змогу сформувати сприятливий образ музею у відвідувачів та значно покращити музейний сервіс загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яковець І. Про питання про сучасний музейний менеджмент: загальні поняття та методи управління / І. Яковець // Вісник Харківської державної академії дизайну та мистецтв. – 2011. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fvisnik.org%2Fpdf%2Fv2011-04-42-yakovets.pdf.
2. Кузьмук О. Стан та шляхи модернізації музейного менеджменту в Україні / О. Кузьмук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/monitor/oktober08/2.htm.
3. Модернізація музейної справи України та розширення традиційних форм роботи музеїв в умовах глобалізації та інформаційного суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nplu.org/storage/files/Infocentr/Tematich_ogliadi/2013/modern_muz_spravi.Pdf.
4. Рожко В. Музеї України в інфографіці: 2014 рік / В. Рожко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://prostir.museum/ua/post/35756.
5. Зроблено у 2015: Звіт Управління музейної справи та культурних цінностей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://prostir.museum/ua/post/37790.
6. Izi.travel. Національний музей історії України у Другій світовій війні. Меморіальний комплекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: https://izi.travel/ru/2ccb-nacionalniy-muzey-istoriyi-ukrayini-u-drugiy-svitoviy-viyni-memorialniy-kompleks/uk#bcf10d77-afe3-4be3-a00e-b7a7a6ec38b5.
7. Державні закупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.warmuseum.kiev.ua/_ua/museum/purchase/index.html.
8. Трипадвизор. Музей Великой Отечественной войны [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.tripadvisor.ru/Attraction_Review-g294474-d1482747-Reviews-Great_Patriotic_War_Museum-Kiev.html#review_294643469.

УДК 338.33

Бондар Ю.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ

DIVERSIFICATION OF INVESTMENT PORTFOLIO

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню ролі диверсифікації під час формування інвестиційного портфеля. Розглянуто різні стратегічні підходи до формування інвестиційного портфеля. Виділено причини, за якими диверсифікація інвестиційного портфеля є визначальним чинником комерційного успіху вкладника. Досліджено шляхи диверсифікації інвестицій для отримання максимального прибутку з мінімізацією ризиків. Обґрунтовано вкладення інвестицій у повітряні судна, які забезпечують компанію не тільки твердим активом, але й несуть високу окупність.

Ключові слова: інвестиційний портфель, інвестиційна діяльність, диверсифікація, диверсифікований інвестиційний портфель, лізинг, ризик.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию роли диверсификации при формировании инвестиционного портфеля. Рассмотрены различные стратегические подходы к формированию инвестиционного портфеля. Выделены причины, по которым диверсификация инвестиционного портфеля является определяющим фактором коммерческого успеха вкладчика. Исследованы пути диверсификации инвестиций для получения максимальной прибыли с минимизацией рисков. Обосновано вложение инвестиций в воздушные суда, которые обеспечивают компанию не только твердым активом, но и несут высокую окупаемость.

Ключевые слова: портфель, инвестиционная деятельность, диверсификация, диверсифицированный инвестиционный портфель, лизинг, риск.

ANNOTATION

The article is devoted to investigation of the role of diversification in forming the investment portfolio. Considered various strategic approaches to the formation of the investment portfolio. Selected reasons for diversification of the investment portfolio is the determining factor of commercial success of the depositor. Investigated ways to diversify investments, to maximize profits while minimizing risks. Also justify investments in aircraft that provide not only solid asset, but have a high return on investment.

Keywords: portfolio, investment, diversification, diversified investment portfolio, leasing, risk.

Постановка проблеми. В умовах розвитку економіки великого значення набуває інвестиційна діяльність. Нині диверсифікація інвестицій є одним із найбільш актуальних напрямів досліджень. Це зумовлено тим, що інвестиції є важливим складником основи господарської діяльності та визначають процес економічного зростання у цілому.

Більшість підприємств у межах своєї інвестиційної діяльності вибирають кілька об'єктів реального чи фінансового інвестування, тобто формують певну їх сукупність. Цілеспрямований підбор таких об'єктів являє собою процес диверсифікації інвестиційного портфеля підприємства. Інвестиційним портфелем підприємства є сформована відповідно до інвестиційних цілей інвестора сукупність об'єктів реального і фінансового інвестування, призначених для здійснення інвестиційної діяльності і розглядається як цілісний об'єкт управління.

Найважливішою проблемою для інвестора є складання портфеля, в якому максимізація прибутку досягається з найменшим рівнем ризику. Поняття інвестиційного портфеля тісно пов'язано з поняттям диверсифікації ризиків, вони є наслідком один одного. Основним завданням інвестора є зниження сукупного ризику за допомогою вкладання грошей у різні види активів і сектори економіки.

Головною метою формування диверсифікованого інвестиційного портфеля є забезпечення реалізації інвестиційної стратегії підприємства шляхом відбору найбільш ефективних і безпечних інвестиційних проектів. Якщо інвестиційна стратегія підприємства спрямована на розширення діяльності (збільшення обсягу виробництва та реалізацію продукції або надання послуг), основні інвестиції будуть спрямовані в проекти або активи, пов'язані з виробництвом, а вкладення у фінансові активи будуть носити щодо неї підлеглий характер, що позначиться на термінах, обсягах розміщення і т. п.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині диверсифікація – один із найбільш досліджуваних напрямів в економіці. Дослідженню питання диверсифікації присвячено значну кількість наукових праць, серед яких слід відзначити здобутки В.І. Плаксіна [5], який визначив основні етапи формування портфеля фінансових інструментів компаній. Проблемам формування і управління інвестиційним портфелем були досліджені в працях В.М. Гриньової, В.О. Коюди, Т.І. Лепейко [1]. Застосування портфельних теорій для оцінки ефективності диверсифікації діяльності підприємства відображено в дослідженнях О. Вітковського [3].

Проте доопрацювання потребують окремі аспекти виділення основних етапів загального процесу управління інвестиційним портфелем, диверсифікацією інвестиційним портфелем, а також слід розглянути альтернативи інвестування коштів, зокрема в авіаційну галузь.

Мета статті полягає у пошуку ефективних шляхів диверсифікації інвестицій за допомогою створення інвестиційного портфеля з найбільш

оптимальним набором активів та з урахуванням мінімізації ризиків.

Для реалізації основної мети слід вирішити низку завдань: дослідити основні підходи до формування й управління інвестиційним портфелем, визначити основні стратегії до диверсифікації інвестиційного портфеля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Робота над створенням надійного і збалансованого інвестиційного портфеля досить трудомістка, повністю визначає комерційний успіх вкладень і служить запорукою високої рентабельності інвестицій. Саме тому під час розроблення оптимальної структури портфеля інвестори прагнуть дотримуватися принципу диверсифікації, а саме купувати у власність різнорідні і різнопланові активи.

Сама по собі концепція диверсифікованого інвестиційного портфеля передбачає, що для зниження ризику під час вкладення капіталу інвестор розподіляє наявний капітал між декількома активами неоднакового характеру, не спираючись тільки на один тип об'єктів. Якщо інвестор вкладає свої заощадження тільки в один тип активу, наприклад в акції єдиного підприємства, то в разі погіршення фінансово-економічного стану цього активу власник зіткнеться із суттєвими збитками і його перспективи заробітку на інвестиціях опиняться під загрозою. У цьому сенсі придбання різнорідних активів виявляється куди більш виграшною стратегією: ймовірність того, що всі вони потраплять під вплив несприятливих економічних чинників одночасно, вкрай невисока. Водночас якщо якийсь з активів виявиться під загрозою, збитки від його функціонування можуть бути успішно компенсовано за рахунок роботи інших активів.

Іншими словами, можна виділити три причини, за якими диверсифікація інвестиційного портфеля є визначальним чинником комерційного успіху вкладника [3]:

– у кожен окремо взятий момент часу всі інвестиційні активи функціонують неоднаково. Кожен із них знаходиться на своєму етапі життєвого циклу, у зв'язку з чим недоцільно очікувати від усіх типів об'єктів однакового фінансового результату;

– усі типи інвестиційних активів неоднаково піддаються впливу загальноекономічних подій і тенденцій. Вартість найважливіших ресурсів, темпи інфляції, рівень безробіття та інші чинники мають як прямий, так і опосередкований вплив на інвестиційні активи, але ступінь цього впливу буде істотно відрізнятися;

– сукупний рівень ризику, з яким стикається інвестор під час побудови диверсифікованого портфеля, істотно нижче рівня ризику, який виникає під час роботи з кожним із типів активів окремо.

Серед наявних підходів до диверсифікації інвестиційного портфеля варто виділити дві основні стратегії [3]:

1. Диверсифікація за типом активу. За цього підходу інвестор може обирати між:

– готівкою та їх еквівалентами. До них належать ощадні рахунки, гарантовані інвестиційні сертифікати інвестиційні фонди грошового ринку;

– інвестиціями, що приносять фіксований доход. До них належать облігації, а також пайові і біржові інвестиційні фонди з фіксованим доходом;

– інвестиціями в реальні активи. До них належать усі типи відчутних матеріальних активів: сировинні ресурси, нерухомість, дорогоцінні метали, предмети колекціонування тощо.

2. Диверсифікація за індустрією. Вкладення в рамках однієї і тієї ж індустрії, навіть здійснені в активи різного типу, не можуть достатньою мірою знизити потенційний інвестиційний ризик: у разі порушення економічної стабільності галузі прибуток інвестора так чи інакше опиниться під загрозою. Саме тому для зниження потенційного ризику під час короткострокового та довгострокового розміщення коштів рекомендується розміщувати капітал в активах, що належать до різних індустрій.

Незважаючи на те що світова економіка впевнено відновлюється, ринок усе ще нестабільний. Багато інвесторів прагнуть диверсифікувати свої інвестиційні портфелі і знаходяться в пошуку альтернативних, менш ризикованих активів. Розглядаючи різні варіанти зниження ризику, інвестори часто ігнорують авіаційну галузь, а особливо один актив, яким самі користуються регулярно – літак.

На відміну від нерухомості та інших інфраструктурних об'єктів повітряне судно (ПС) як актив несе в собі стабільний і прогнозований дохід у вигляді щомісячних лізингових платежів. За належного технічного обслуговування літаків зберігає економічну ефективність протягом 25 років. Після закінчення цього терміну він може бути розібраний на запчастини і розпроданий на ринку післяпродажного обслуговування.

Угоди з купівлі-продажу або лізингу ПС проводяться, як правило, у доларах США. Це знижує низку фінансових ризиків, у тому числі пов'язаних із коливаннями курсів валют, змінами процентних ставок та умов рефінансування.

Багато інвесторів починають шукати способи диверсифікації активів, адже ймовірність вірно передбачити ризики деяких традиційних активів сьогодні не вище, ніж угадати прогноз погоди. Фінансові ринки ще недостатньо зміцніли, щоб можна було чітко розуміти їх стан через рік або два. Інвестиції в повітряні судна забезпечують компанію не тільки твердим активом, але й несуть високу окупність на рівні 10–15% на рік.

Варто звернути увагу на використання методу диверсифікації на прикладі зарубіжної компанії AviaAM Leasing, яка сформувала великий інвестиційний портфель фінансового ринку. Він включав у себе п'ять літаків типу Boeing 737-800, один – Boeing 737-700, один – Boeing 767-300, два – Airbus A321-200 і два –

Bombardier CRJ200. Загальна вартість портфеля становила майже 300 млн. доларів США. Після того як портфель був сформований і переданий клієнту, літаки передано в лізинг. У результаті вже зараз інвестор отримує до 20% ROI на рік залежно від конкретного типу ПС [6].

Європа, Америка, Азія – відправити свій літак можна в будь-який регіон світу. Головне, що як актив він захищений різними міжнародними угодами, включаючи Кейптаунську конвенцію про міжнародні гарантії у сфері рухомого обладнання. Згідно із цим документом, права лізингодавця гарантуються країною реєстрації лізингоодержувача. У разі банкрутства оператора лізингодавець має пріоритетним правом на актив. На відміну від інших твердих активів літак може бути порівняно легко передислокований в іншу країну або регіон залежно від попиту [6].

Незважаючи на всі виклики, з якими сьогодні стикається світова економіка, найбільші авіавиробники вельми оптимістично прогнозують майбутній пасажиропотік і, відповідно, попит на повітряні судна. Концерни Boeing і Airbus очікують приблизно 5% зростання обсягів повітряних перевезень на рік у найближчі кілька десятиліть. Через 15 років світовий пасажиропотік збільшиться практично вдвічі. Щоб задовольнити зростаючий попит на авіаперевезення, авіакомпаніям доведеться помітно розширити свій флот. Приміром, лише Китай до 2030 р. очікує поставок ВС на загальну суму 600 млрд. доларів США.

Ураховуючи низьку маржу бізнесу авіаперевезень (1–2% на рік), не багато авіакомпанії можуть дозволити собі купити новий літак. Наприклад, вартість нового Boeing 737 Next Generation або Airbus A320 становить 48 і 43 млн. доларів США відповідно. Навіть семирічний Boeing 737-800 коштує близько 33 млн. доларів США, тому авіакомпанії активно співпрацюють з різними фінансовими інститутами, включаючи лізингові компанії. На частку останніх припадає понад 40% світового авіапарку [6].

Через невелику можливість фінансування авіакомпанії все частіше беруть літаки в лізинг, ніж набувають у власність. Очікується, що ця тенденція приведе до того, що до кінця десятиліття вже половина світового авіапарку буде перебувати в лізингу. Незважаючи на позитивні перспективи ринку, не варто забувати, що літак – це технологічно просунутий продукт, який вимагає особливих навичок і досвіду, а також глибокого розуміння авіаційного ринку. Інакше вже через 5–10 років ваш актив може виявитися нікому не потрібен.

Лізингодавцям необхідно постійно здійснювати контроль над станом як усього повітряного судна, так і його окремих компонентів. Неякісне або не задокументоване технічне обслуговування, використання не схвалених виробником альтернативних запчастин – усе це може привести до зниження вартості активу і багатомільйонних збитків.

Історія технічного обслуговування, географія експлуатації повітряного судна і навіть список його попередніх операторів – усе впливає під час розрахунку залишкової вартості повітряного судна. Ціна на ПС, як правило, залишається комерційною таємницею між учасниками угод, тому точно визначити реальну вартість активу ще складніше.

На авіаційному ринку широко розвинене партнерство. Багато компаній можуть працювати одна з одною на одному полі і конкурувати на іншому. Те ж стосується й авіаційного інвестування. Ринок гостро потребує додаткових джерелах фінансування, що відкриває двері для інвесторів, далеких від авіації. Беручи до уваги технічні та юридичні складності і ризики, пов'язані з володінням ПС, необхідно встановлювати партнерство з тими гравцями ринку, які досконало розуміють правила гри і знають усі підводні камені. Це дасть змогу знизити ризики, підвищити окупність інвестицій і, що важливо, забезпечити плавний вихід інвестора на ринок. Інвестори завжди мають вибір стратегій фінансування і рівнів ризику (залежно від віку, конфігурації та географії експлуатації конкретного ПС). Іншими словами, можна інвестувати як у проект вартістю 1 млн. доларів США, так і в багатомільярдний контракт від одного з найбільших авіаперевізників світу. В інвестора завжди є можливість диверсифікувати портфель згідно зі своїми потребами і можливостями. Головне – вибрати правильний актив і правильного партнера.

Під час формування інвестиційного портфеля інвестору варто дотримуватися правил диверсифікації. Тобто йому необхідно намагатися знизити сукупний ризик, який полягає у складності управління диверсифікованим портфелем, ураховуючи свої завдання та цілі, вкладати гроші в різні види активів і сектори економіки, працювати за планом і обов'язково тестувати результати. Тільки комплексний підхід до інвестиційної діяльності може дати бажаний результат [4].

Висновки. Таким чином, диверсифікація інвестиційного портфеля – це розосередження фінансів в інвестиціях, головне завдання якого – зменшити ступінь ризику і тим самим звести до мінімуму можливі втрати.

Диверсифікація інвестиційного портфеля за рахунок вкладення капіталу в активи, що знаходяться за межами рідної країни інвестора, являє собою раціональне рішення з погляду стратегічного управління.

Передусім це пов'язано з тим, що кожна окремо взята держава характеризується своїми особливостями фінансово-економічної системи. Іншими словами, у разі ускладнення загальноекономічної ситуації, наприклад непередбачуваної зміни вартості найважливіших сировинних ресурсів, кожна країна відреагує на нові умови неоднаково. Це означає, що вкладник, який проживає в країні з потенційно нестійкою економікою, має можливість зберегти і примно-

жити накопичений капітал, ефективно захистивши його від можливих загроз за рахунок розміщення його на території країни зі сприятливим інвестиційним кліматом.

Диверсифікація з використанням багатьох непов'язаних активів дає змогу радикально поліпшити ефективність інвестиційного портфеля в цілому. Вкладення інвестицій у повітряні судна забезпечують компанію не тільки твердим активом, але й несуть високу окупність на відміну від нерухомості та інших інфраструктурних об'єктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інвестиційний менеджмент: [підручник] / В.М. Гриньова [та ін.]. – Х.: ІНЖЕК, 2011. – 544 с.
2. Інвестування: [навч. посіб.] / В.М. Гриньова [та ін.]; за заг. ред. В.М. Гриньової. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 320 с.
3. Вітковський О. Застосування портфельних теорій для оцінки ефективності диверсифікації діяльності підприємства / О. Вітковський // Підприємництво, господарство, право. – 2006. – № 9. – С. 166–168.
4. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. Проблеми регулювання: [навч. посіб.] / А.С. Музиченко. – К.: Кондор, 2011. – 406 с.
5. Плаксин В.И., Горбачева Е.А. Методологический базис системы управления нейтрализацией рисков инвестиционного портфеля предприятия / В.И. Плаксин, Е.А. Горбачева // Вісник СевНТ. Серія «Економіка і фінанси». – 2010. – Вип. 109/2010. – С. 123–127.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aviaam.com/ru/news/view/diversifikaciya-investicionnogo-portfelya-samolet-kak-vygodnyj-aktiv.

УДК 005.95/.96:331.1

Борисова Л.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ В РАМКАХ ПРОЦЕСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

MANAGEMENT PROSPECTS BY SHOTS WITHIN THE FRAMEWORK OF PROCESS-FUNCTIONAL APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті виділено основні напрями вдосконалення системи управління персоналом залежно від актуальних економічних умов на основі логістичного підходу в рамках процесно-функціонального управління. Використання логістики в управлінні персоналом нині визначено розвитком численних комунікаційних процесів і ускладненням процедур ведення бізнесу. Такий підхід дає змогу здійснювати прогнозування, моделювання й оптимізацію кадрових процесів. Це, зрештою, підвищує ефективність роботи персоналу. Застосування логістики дасть змогу вирішувати проблеми управління людськими ресурсами з позицій інтеграції найважливіших функцій, пов'язаних з управлінням персоналом, здійснюваних нині керівниками всіх підрозділів і підприємства у цілому без чіткої узгодженості дій.

Ключові слова: управління персоналом, логістичний підхід, процесно-функціональне управління, проблеми управління кадрами.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные направления усовершенствования системы управления персоналом в зависимости от актуальных экономических условий на основе логистического подхода в рамках процессно-функционального управления. Использование логистики в управлении персоналом в настоящее время определено развитием многочисленных коммуникационных процессов на предприятиях и усложнением процедур ведения бизнеса. Такой подход позволяет осуществлять прогнозирование, моделирование и оптимизацию кадровых процессов. Это, в конечном итоге, повышает эффективность работы персонала. Применение логистики позволит решать проблемы управления человеческими ресурсами с позиций ин-теграции важнейших функций, связанных с управлением персоналом, осуществляемых сегодня руководителями всех подразделений и предприятия в целом без четкой согласованности действий.

Ключевые слова: управление персоналом, логистический поход, процессно-функциональное управление, проблемы управления кадрами.

ANNOTATION

In the article basic directions of improvement of control system are distinguished by personnel depending on actual economic terms on the basis of logistic approach within the framework of process-functional management. Use of logistic in a management it is presently certain a personnel by development of numerous of communication processes on enterprises and complication of procedures of doing business. Such approach allows carrying out prognostication, design and optimization of skilled processes. It, in the end, promotes efficiency of work of personnel. To allow application of logistic to work out management problems human capitals from positions of integration of the major functions, related to the management by a personnel, carried out today by the leaders of all subdivisions and enterprise on the whole without clear co-ordination of actions.

Keywords: management by a personnel, logistic hike, process-functional management, management problems by shots.

Постановка проблеми. Формування і становлення ринкових стосунків в Україні зумовило появу низки нових проблем і завдань в управлінні кадрами, утворення трудових колективів, що мають необхідні ресурси для вирішення складних завдань сучасного виробництва, рішення яких неможливе на основі старих підходів і методів менеджменту. Практика роботи українських підприємств підтверджує, що людські можливості є визначальними в досягненні поставлених цілей. Якими б сприятливими не були зовнішні умови, прекрасні ідеї, новітні технології, без добре підготовленого персоналу високої ефективності роботи добитися неможливо. Вкладення в людські ресурси і кадрову роботу стають довгостроковим чинником конкурентоспроможності і виживання фірми. Досвід зарубіжних фірм показує, що успіх супроводить ті компанії, які орієнтуються на перспективу інноваційного управління працею. Провідні корпорації пропонують працівникам замість стабільності зайнятості, винагороди і жорстких організаційних структур створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення, розширення повноважень працівників у прийнятті господарських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем логістичного управління промисловим підприємством у сучасних умовах присвятили свої роботи вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких можна виділити Окландера М.А., Крикавського Е.В., Миколайчука В.Е., Кальченко А.Г., Буряка В.В., Анікіна Б.А., Родкіна Т.А., Бауерсокса Д., Клосса Д., Гаджинського А.М., Сергєєва В.І., Семененко А.І., Іванова Д., Шандалова А.В., Мертенса П. та багатьох інших, що розглядають логістику як науку про управління матеріальними потоками й інформацією від постачальника до кінцевого споживача для мінімізації витрат, покликану забезпечити максимально можливе задоволення потреб споживачів.

За результатами аналізу можна зробити висновок, що основна увага учених спрямована на вирішення проблем управління матеріальним потоком, а не всієї логістичної системи підприємства, у тому числі, кадрової логістики.

В економічній літературі представлені різні методичні підходи до управління персоналом, тому виникає завдання розроблення найбільш ефективних методів, здатних просунути теорію і практику управління персоналом на крок уперед.

Мета статті полягає у виокремленні закономірностей удосконалення системи управління персоналом залежно від актуальних економічних умов із погляду логістичного підходу в рамках процесно-функціонального управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Все більше управлінців визнають, що конкурентну перевагу підприємства визначає передусім перевага персоналу даного підприємства порівняно з іншими ресурсами. Така думка виникає через те, що нова техніка, обладнання, сировина будь-якої якості однаково доступні всім конкурентам на наявному ринку. Саме робота персоналу має свої особливості, характерні лише для конкретного підприємства: рівень підготовки і кваліфікації, постійний розвиток, своєрідна організація роботи і стимулювання найманих працівників, що можуть стати перевагою, недосяжною для конкурентів [1, с. 8].

Основні поняття і концепції логістики повною мірою відповідають такому складному і важливому виду ресурсів, як кадри. Використання логістичного підходу в управлінні персоналом організації визначене розвитком комунікацій і ускладненням бізнесу. Технології виробництва продукції, робіт, надання послуг на кожній зі стадій виготовлення і надання відображаються на технології логістики організації, представленої основними ресурсними складниками: матеріальним (транспортно-складським), інформаційним, фінансовим і логістикою персоналу.

При цьому застосування логістики вимагає структурної перебудови підприємства, оскільки логістичний підхід є певною мірою протилежним до функціонального, коли цілі підприємства диверсифіковані залежно від функцій, а спільна мета підприємства переслідується кожним учасником бізнес-процесу різною мірою. Такий похід ґрунтується на процесно-орієнтованих горизонтальних структурах, які створюються на підприємствах на додаток до діючої вертикальної структурно-функціональної схеми.

Використання взаємозв'язаних кадрових процесів для здійснення діяльності з управління персоналом, що забезпечують інтегрований менеджмент персоналу, можна назвати процесним підходом.

Під час трансформації кадрових процесів у кадрові бізнес-процеси виправданим є застосування логістичних операцій до кадрових потоків на підприємствах. Це дає змогу здійснювати прогнозування, моделювання та оптимізацію кадрових процесів. Логістичні операції або функції в даному разі слід розглядати як відособлену сукупність дій, спрямовану на перетворення людських активів.

Як будь-який інший вид ресурсів, кадри повинні поступати в логістичні системи (прийматися на роботу), розвиватися і використовуватися в них (виконувати свої посадові обов'язки, навчатися, підвищувати свою кваліфікацію, переміщатися по вертикальних кар'єрних сходах) і виходити за межі підприємства як логістичної системи (звільнятися). У цьому разі логістика повинна забезпечити оптимальний баланс між вхідними і вихідними кадровими потоками, щоб кадровий потенціал підприємства розвивався відповідно до розвитку цього підприємства.

На сучасному етапі розвитку ринку і суспільства якість людського капіталу – головна цінність і перевага в конкурентній боротьбі. Підприємство повинно сприяти розвитку найманих працівників, адже розвиток персоналу забезпечує розвиток підприємства [2, с. 195].

На конкурентних ринках головним є якість продукції, тобто система управління якістю, функціонування якої залежить від найманих працівників, їх кваліфікації, здатності постійно навчатися і вдосконалювати свої знання і вміння [3, с. 137].

Застосування логістики та її методології може дати змогу вирішувати проблеми управління людськими ресурсами на якісно новому рівні, з позицій інтеграції низки найважливіших функцій з управління персоналом на підприємстві, які здійснюються сьогодні керівниками різних підрозділів і всієї організації без чіткої узгодженості дій. Зокрема, оцінка, атестація, конкурсний відбір, формування резерву розробляються відносно незалежно один від одного. Із позицій логістики це єдине системне завдання.

У промисловості України більше половини співробітників служби управління персоналом займаються нормуванням та оплатою праці. У системах управління людськими ресурсами США найбільше співробітників зайняті відбором, адаптацією й оцінкою персоналу. При цьому на відбір одного менеджера вищого рівня витрачається $64 тис., на менеджера середнього рівня – $16 тис., бухгалтера – $20 тис., інженера – $16 тис., секретаря – $4 тис. [4, с. 159].

Ефективність системи управління персоналом може бути встановлена на основі критеріїв повної відповідності цілям і стратегії розвитку організації; оптимальності організаційної структури управління персоналом відповідно структурі підприємства; оптимальності кількості персоналу, зокрема апарату управління; продуктивності праці; надійності управлінського апарату; об'єктивності кадрової політики; оперативності прийняття рішень; конкурентоздатності й якості персоналу [5, с. 187].

Конкурентоспроможність кадрів досягається постійною підготовкою персоналу, підвищенням їх кваліфікації і стратегічним визначенням їх кількості і професійною орієнтацією в даний момент і на цьому виробництві. Але державна політика, що склалася в Україні, у сфері людських ресурсів виявилася неефективною: істотно ослаблена професійна школа, від-

сутня система розвитку персоналу підприємств, зруйновані колишні зв'язки між професійною освітою і професійною працею. Ринок професій і ринок освітніх послуг України практично не пов'язані [5, с. 172].

Кадрова логістика повинна забезпечити відповідність між наявними в організації робочими місцями, що висувають певні вимоги до працівників (кваліфікація, особисті якості), і працівниками, що мають різні якості, професійну підготовку, кваліфікацію, стаж роботи. Досягнення цієї відповідності відбувається в умовах постійних змін як вимог, що пред'являються до працівників, так і вимог, що висуваються працівниками до умов і змісту їх праці. У зв'язку із цим формування руху кадрових потоків на підприємстві припускає постійний вибір найбільш ефективних варіантів з урахуванням усіх чинників і обставин. Для того щоб правильно здійснювати цей вибір, необхідно чітко розуміти цільову спрямованість організації у сфері кадрів.

Визначальними соціальними факторами для працівників є матеріальне становище, соціально-психологічний клімат у колективі, соціально-політична діяльність, перспективи росту, рівень задоволення роботою, соціально-побутове обслуговування, професіоналізація, соціалізація особистості, інформативність, дисциплінованість [6, с. 134].

Велике значення має оцінка групової згуртованості і сумісності, визначення угрупувань і неформальних лідерів усередині колективу; аналіз причин соціально-психологічної напруженості і організаційних конфліктів. Для проведення цих заходів доцільно використати такі методики: аналіз документів, анкетування, інтерв'ювання, експертне опитування (фокус-групи, SWOT-аналіз і т. п.), спостереження, експеримент, психологічне і кваліфікаційне тестування, моделювання.

Кадрова політика є дієвою, коли вона забезпечує реалізацію стратегії підприємства і спрямована на досягнення цілей, що стоять перед ним. Таким чином, кадрова політика має бути частиною загальної стратегії розвитку організації, тобто починати її розроблення доцільно на самому ранньому етапі в рамках роботи над загальною стратегією. Стратегічний підхід до управління персоналом в організації – це запорука зростання і успішного розвитку її. Компанія, що збільшує інвестиції в персонал, планує надалі за рахунок цього зайняти лідируючі позиції на ринку, і це цілком логічно, тому що саме людський чинник багато в чому визначає якість вироблюваної продукції (робіт, послуг). Сьогодні не мати концепції управління персоналом і економити на його розвитку означає жити одним днем, не маючи довгострокової перспективи.

Умовою ефективного стратегічного управління персоналом може бути застосування таких концептуальних засад:

1) розгляд працівника як основного джерела підвищення продуктивності й ефективності виробництва;

2) залучення працівників до вироблення і прийняття управлінських рішень; посилена увага до індивідуальності, ціннісних орієнтирів, гідності, свободи, цілей працівника;

3) формування лідерського і новаторського духу;

4) турбота про умови праці, рівень освіти і кваліфікації, стан здоров'я кожного працівника;

5) дотримання законодавства про працю;

6) поєднання поточних і перспективних потреб у робочій силі;

7) оптимальне дотримання індивідуальних, колективних і суспільних інтересів працівників;

8) співпраця з профспілками;

9) індивідуальний розвиток керівників [7, с. 53].

Висновки. Таким чином, організація кадрової логістичної системи управління дає змогу сучасним організаціям визначити якість кадрового ресурсу у зв'язку з реалізацією основних цілей і завдань, а також виявити відмінності між співробітниками в способах прийому, обробки, зберігання і передачі інформації; оцінити соціопсихологічний клімат і дати рекомендації щодо оптимальних міжособових дистанцій; визначити відповідність групового ресурсу сильних функцій основним функціям організації, колективне сприйняття обстановки у фірмі, сформувати рекомендації по навчанню; створити запас якісних трудових ресурсів, здатних реалізувати можливості організації.

Застосування ідей логістики, проектування формалізованої оцінки здійснюваної діяльності і відображення цієї оцінки під час проведення атестації співробітників дасть змогу оптимізувати й удосконалити наявні технології управління персоналом. У результаті це приведе до підвищення цінності діяльності персоналу, приросту ринкової вартості підприємства, дасть змогу досягти балансу інтересів працівника і працедавця, а також понизити завантаження співробітників відділів персоналу і скоротити кількість рутинної роботи з управління, зберігання й оцінки інформації про організацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушко В.П. Сучасні методи навчання в системі підготовки керівних кадрів / В.П. Галушко, І.А. Міщенко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2007. – № 1(13). – С. 6–12.
2. Гризовська Л.О. Актуальні проблеми управління розвитком персоналу / Л.О. Гризовська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 192–196.
3. Корчевська Л.О. Прогнозування рівня використання трудового потенціалу України як складова управління його розвитком / Л.О. Корчевська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С.136–140.
4. Дмитриенко Г.А. Мотивация оценки персонала / Г.А. Дмитриенко. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.

5. Земскова Е.А. Современный подход к проблеме эффективного проектирования организационной структуры и системы управления персоналом в рыночных условиях / Е.А. Земскова, И.Д. Кузнецова // Проблемы экономики, финансов и управления производством. – 2008. – № 25. – С. 180–187.
6. Петращак О.О. Необхідність систематизації факторів росту продуктивності праці працівників / О.О. Петращак // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3(22). – С. 133–135.
7. Чикуркова А.Д. Система стратегічного управління персоналом суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки: [монографія] / А.Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський: Зволейко Д.Г., 2012. – 456 с.
8. Ходаківський Є.І. Психологія управління: [навч. посіб.] / Є.І. Ходаківський, Ю.В. Богоявленська, Т.П. Грабар. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 608 с.
9. Михайлова Л.І. Управління персоналом: [навч. посіб.] / Л.І. Михайлова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
10. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: [навч. посіб.] / М.І. Мурашко; 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання КОО, 2008. – 435 с.
11. Слиньков В.Н. Персонал и его менеджмент: практические рекомендации / В.Н. Слиньков. – К.: КНТУ, 2007. – 476 с.
12. Стецюк Н. Теоретичні аспекти управління персоналом / Н. Стецюк // Вісник академії державного управління при Президентові України. – 2005. – № 4. – С. 69–77.
13. Братченко В.Ф. Управління персоналом організації в сучасних умовах / В.Ф. Братченко // Персонал. – 2006. – № 3.
14. Бісвас П.Ч. Управління персоналом на іноземних підприємства в Україні / П.Ч. Бісвас // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3. – С. 36–39.
15. Олексенко Р.І. Управління кадровими ресурсами підприємств у сучасних умовах господарювання / Р.І. Олексенко // АгроСвіт. – 2010. – № 14. – С. 41.
16. Тяннікова К.П. Соціально-економічна сутність кадрової політики підприємства / К.П. Тяннікова, С.В. Березюк // Економічні проблеми розвитку аграрного виробництва в регіоні. – 2010. – Вип. 6. – С. 78–82.

УДК 658.8:378.14

Буднік О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Житомирського національного агроекологічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ МАРКЕТИНГУ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ

THE METHODOLOGICAL ASPECTS OF TEACHING MARKETING IN HIGHER EDUCATION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанню важливості підготовки висококваліфікованих фахівців-маркетологів. Наголошено на тому, що в сучасному бізнес-середовищі такі спеціалісти повинні володіти глибокими знаннями у сфері маркетингу. Визначено необхідність поєднання традиційних та сучасних інтерактивних методів навчання. Запропоновано можливість організації викладання на основі використання методу фокус-груп. Обґрунтовано актуальність та перспективність запропонованого методологічного підходу.

Ключові слова: маркетинг, методологія, методика, маркетолог, бізнес.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросу важности подготовки высококвалифицированных специалистов-маркетологов. Акцентировано на том, что в современной бизнес-среде такие специалисты должны иметь глубокие знания в сфере маркетинга. Определена значимость объединения традиционных и современных интерактивных методов обучения. Предложена возможность организации преподавания на основе использования метода фокус-групп. Обоснованы актуальность и перспективность указанного методологического подхода.

Ключевые слова: маркетинг, методология, методика, маркетолог, бизнес.

ANNOTATION

The article is devoted to the importance of highly qualified specialists of marketing training. It is noted that such professionals must have deep marketing knowledge in the modern business. The necessity of the basic classical knowledge as well as the latest innovative methods combination is shown. The possibility of teaching method based on focus groups is proposed. The relevance and prospects of new methodological foundations is justified.

Keywords: marketing, methodological, method, marketing manager, business.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку економіки значною мірою актуалізується потреба у підготовці компетентних висококваліфікованих кадрів, що володіють глибокими знаннями у сфері маркетингової діяльності, здатних до творчих, нестандартних рішень, всебічно підготовлених до роботи в сучасному бізнес-середовищі. Вирішення цієї проблеми залежить від дієвості системи підготовки професіоналів, які впроваджують сучасні методи маркетингу в практику господарювання та формують конкурентоспроможний підприємницький потенціал країни, починаючи з виробництва готової продукції і завершуючи її просуванням на ринку. Зростання обсягів виробництва, ділової активності, інвестиційної привабливості підприємств насамперед зумовлене рівнем професійності спеціалістів-маркетологів, функціональними обов'язками яких є забезпечення ефективної діяльності підприємств у поточній та стратегічній перспективі. У зв'язку з цим надзвичайно важливо проводити навчання фахівців на якісно новому рівні, щоб забезпечити потреби ринку праці та підприємств, які зацікавлені у молодих та ефективних спеціалістах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наявній науковій літературі досить детально висвітлені теоретичні напрацювання щодо методології викладання в системі вищої освіти. Зазначену проблематику розглядають Г. Армстронг, Дж. Дул, Дж. Геррінг, Т. Хак, К.Л. Келлер, П. Котлер, Ф. Котлер, Д. Сондерс, В. Вонг, Р.К. Ін, А Долгоруков, В. Зіновчук, М. Окландер, О. Ралко, Н. Чухрай [1–11] та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак динамічність зовнішнього середовища зумовлює очевидну потребу у змінах методів і технологій підготовки спеціалістів-маркетологів нової формації, здатних швидко, ефективно та вчасно виконувати поставлені підприємством завдання.

Мета статті полягає в теоретико-методологічному обґрунтуванні важливості поєднання класичних та інтерактивних методів викладання у вищих навчальних закладах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна реформа системи освіти, а саме орієнтація її на європейський вектор розвитку, висуває нові вимоги щодо підготовки майбутніх фахівців-практиків. Це викликає оновлення освітніх програм, методів та методик викладання, що дає змогу не лише дати необхідні студенту знання, але й сформувати у нього зацікавленість вивчати предмет, розвивати його ініціативність та самостійність. Одним з найважливіших факторів підвищення педагогічної майстерності викладачів є використання активних методів здобуття студентом необхідних компетенцій.

Повною мірою поділяємо думку Н. Чухрай про те, що навчання у сфері маркетингу вимагає безперервного контакту з практикою, відстеження найновіших трендів, постійного дослідження поточної ринкової ситуації і справжнього професіоналізму у ході проведення лекцій і практичних занять. Надзвичайно важливо конкретизувати маркетингові зна-

ння, тобто вміти проводити кількісний маркетинговий вимір, пов'язаний з процедурами й аналізом результатів досліджень, а також з плануванням і оцінюванням ефективності маркетингових заходів [11]. У зв'язку з цим вважаємо, що сучасна освіта може бути ефективною за умови вмілого поєднання базових (класичних) знань з новітніми інноваційними та креативними методиками, які спрямовані не лише на те, щоб навчити студента теоретичним основам дисципліни, але й на спілкування з ним. Серед інтерактивних методів навчання найвагоміше значення мають такі методи: дискусії, фокус-групи, метод кейсів (case-study), «мозкового штурму», ситуаційного аналізу, контент-аналіз, практичні та корпоративні тренінги, проведення майстер-класів тощо.

Однією з найбільш поширених інтерактивних технологій навчання є ситуаційна методика (аналіз ситуацій, метод «case-study»), що набула популярності в Англії, США, Німеччині, Данії та інших країнах, розроблена англійськими науковцями М. Шевером, Ф. Едейем та К. Єйтс. Наукова школа виділяє два класичні підходи до викладання на основі «case-study», а саме Гарвардський (американський) та Манчестерський (європейський). Особливістю першого методу є навчання пошуку єдиного вірного рішення проблеми, другий метод передбачає багатоваріантність рішення проблеми. Лідером за збором та розповсюдженням кейсів є створена у 1973 р. мережа з 22 вищих навчальних закладів «The Case Clearing House of Great Britain and Ireland», відома як «European Case Clearing House» (ECCH). Нині до складу ECCH входять біля 340 організацій, кожна з яких має свою колекцію кейсів [8].

Однією з найбільш актуальних в маркетингу, на наш погляд, є методика фокус-груп, яка передбачає проведення практичних занять з розподілом студентів на підгрупи. Завданням кожної підгрупи майбутніх маркетологів є аналіз вітчизняної або закордонної торгової марки, яку вони будуть детально досліджувати. Після цього визначається план маркетингового проекту групи. Особливістю запропонованого підходу є те, що студентам дозволено добровільно об'єднуватися в групи та самостійно вибирати об'єкт дослідження. При цьому вони мають провести детальне й глибоке його дослідження. Важливо відзначити, що структура проекту буде коректуватися залежно від обраного підприємства (бренду), виду його діяльності, тривалості праці на ринку, його впізнаваності. На кожне практичне завдання фокус-група отримує нове завдання, збирає інформацію та опрацьовує її.

Серед завдань, які отримують студенти, є аналіз кон'юнктури ринку, конкурентної ситуації, асортиментної та цінової політики підприємства, його комунікаційної та логістичної діяльності, заходів стимулювання збуту тощо. Дослідження базується на збиранні як «вторинної», так і «первинної» інформації, оскільки студенти самостійно проводять соціометричні опитування, розробляючи при цьому анкету з теми дослідження та опрацьовуючи її результати. Ключовим моментом є пошук слабких місць у діяльності компанії та розроблення майбутніми маркетологами власних пропозицій щодо удосконалення її маркетингової діяльності, яка може бути представлена у вигляді презентації, знятого рекламного ролику або власного бачення маркетингової стратегії розвитку фірми.

Дискусійним, на наш погляд, є думка про те, що результат застосування такого методу може бути незадовільним з точки зору набуття знань та навичок кожним окремим студентом, оскільки студенти, що товаришують, формують, як правило, свою підгрупу, як наслідок, викладач може зіткнутися з такими проблемами: всі сильні та активні студенти сформують свою міні-групу, всі слабкі, сором'язливі та неактивні студенти сформують свою тощо. Відповідно, результати кожної з підгруп будуть абсолютно різними [10]. Проте на практиці ми спостерігаємо протилежну картину, коли сором'язливий студент «тягнеться» до свого більш успішного колеги і починає працювати краще. Разом вони пропонують дуже цікаві розробки. Безумовно, запропоноване дослідження варто посилювати використанням сучасних комп'ютерних технологій, що значною мірою сприяє творчому розвитку студентів. З практичного досвіду можна зазначити, що презентувати доповідь та підготовлений матеріал може практично будь-який студент, незалежно від його психотипу, але дуже важливо при цьому вміти заохотити його це зробити. В цьому і полягає педагогічна майстерність викладача (поставити і відкоригувати завдання таким чином, щоб студент міг і, головне, хотів його виконати).

Досвід нашої роботи показує, що під час проведення таких занять часто необхідно використовувати індивідуальний підхід до підгруп, оскільки одні намагаються виконати завдання вчасно і швидко, інші витрачають більше часу на пошук та опрацювання інформації. При цьому їх дослідження бувають подекуди кращими та глибшими, оскільки вони не лише знаходять матеріал, який «лежить на поверхні», але й підбирають цікаві факти. В процесі роботи з такими групами завдання можна розширювати, доповнювати такими, що допомагатимуть реалізувати потенціал студента, його творчість, продукування ідей, часто нових та нестандартних.

Висновки. Таким чином, підвищення ефективності сучасної освіти вбачаємо можливим за умови поєднання в процесі викладання класичних та інноваційних методів. Адже надзвичайно важливе місце в системі підготовки конкурентоспроможних фахівців, затребуваних на ринку праці, відводиться формуванню професійної компетентності студента, яка передбачає оволодіння ним практичними навичками проведення дослідження. Досягнення цього вбачається можливим через поєднання тради-

ційних підходів у викладанні з новими сучасними інтерактивними методами, що формують вміння поставити мету дослідження, зібрати, систематизувати та опрацювати потрібні дані і, головне, вміти презентувати підготовлений матеріал. Такий рівень підготовки нині є актуальним та перспективним, оскільки він стає своєрідним підґрунтям для майбутнього фахівця на ринку праці, здатного оволодіти не лише теоретичними знаннями, але й практичними навичками роботи. Саме це робить випускників вищих навчальних закладів потрібними для підприємств, що є надзвичайно важливим в сучасних кризових для більшості підприємств України умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dul J. Case Study Methodology in Business Research / J. Dul, T. Hak. – Routledge, 2008 – 302 p.
2. Gerring J. Case Study Research Gardners Books / J. Gerring. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://readli.net/case-study-research.
3. Kotler Ph. Marketing management / Ph. Kotler, K.L. Keller. – 2014. – 14th ed. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://socioline.ru/book/philip-kotler-kevin-lane-keller-marketing-management.
4. Principles of Marketing / [F. Kotler, G. Armstrong, D. Sonders, W. Wong]. – K.: Williams, 2000. – 944 s.
5. Yin R.K. Applications of Case Study Research / R.K. Yin. – SAGE Publications, 2011. – 264 p.
6. Yin R.K. Case Study Research: Design and Methods / R.K. Yin. – SAGE Publications, 2013. – 312 p.
7. Zinovchuk V. The Matrix Methods and Models in Marketing Analysis and Planning / V. Zinovchuk // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2016. – № 1 (54). – Т. 2. – С. 20–29.
8. Долгоруков А. Метод case-study как современная технология профессионально-ориентированного обучения / А. Долгоруков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vshu.ru/lections.php?tab_id=3&a=info&id=2600.
9. Окландер М. Трансформація теорії маркетингу в сучасних умовах / М. Окландер // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу: збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції (26–28 вересня 2013 р.) / відп. за вип. Ю. Гладенко. – Суми: ТОВ «ДД «Папірус», 2013. – С. 205–206. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/81615/Oklander_marketing.pdf.
10. Ралко О. Підходи до розподілу студентів на міні-групи при вирішенні ситуаційних вправ / О. Ралко // Імплементація сучасних технологій у навчальний процес: тези міжнародної наукової конференції (17–18 березня 2015 р.). – К., 2015. – С. 66–72.
11. Чухрай Н. Маркетингові компетенції і проблеми підготовки фахівців з маркетингу / Н. Чухрай // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 2. – С. 53–58. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4344/1/53%20-%2058.pdf.

УДК 339.1

Волкова М.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

DIRECTIONS OF PERFECTION OF MARKETING ACTIVITY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті установлено сутність управління маркетингом. Визначено, що планування маркетингу є необхідним елементом системи управління. Зазначено, що знання філософії маркетингу, вміння керувати бізнес-ідеями не можуть бути достатніми для організації ефективного підприємництва. Доведено, що всі напрями вдосконалення маркетингу повинні реалізовуватися системно, комплексно.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, маркетинг-мікс, рішення, комплекс маректингу.

АННОТАЦИЯ

В статье установлена сущность управления маркетингом. Определено, что планирование маркетинга является необходимым элементом системы управления. Отмечено, что знание философии маркетинга, умение управлять бизнес-идеями не могут быть достаточными для организации эффективного предпринимательства. Доказано, что все направления совершенствования маркетинга должны реализовываться системно, комплексно.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, маркетинг-микс, решения, комплекс маркетинга.

ANNOTATION

The article identifies the essence of marketing management. Determined that marketing planning is a necessary element of the control system. It is noted that the knowledge of marketing philosophy, and the ability to manage business ideas may not be sufficient for effective entrepreneurship. It is proved that all the directions of improvement of marketing should be implemented systematically, comprehensively.

Keywords: marketing, marketing activities, marketing mix decisions, marketing mix.

Постановка проблеми. У сучасних умовах стрімкого розвитку науки, техніки і технологій, посилення конкуренції успіху може досягти тільки така організація, яка творчо застосовує маркетингове управління (маркетинговий менеджмент) у своїй діяльності, постійно шукає нових способів адаптації до безперервно мінливих умов існування. Саме це і зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Величезний внесок у дослідження проблем упровадження маркетингу в діяльність підприємств зробили Г. Армстронг, І. Ансофф, Є. Дихтль, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Р. Ланкар, М. Мак-Дональд, М. Мескон, М. Портер, В. Прауде, Х. Хершген, Р. Фатхутдінов.

Теоретичні аспекти маркетингу розглядаються в наукових працях таких вітчизняних учених, як А. Войчак, Л. Балабанова, С. Гаркавенко, В. Герасимчук, Є. Голубков, Н. Куденко, А. Кредисов, А. Павленко, В. Пилипчук, Т. Примак та ін.

Мета статті полягає у з'ясуванні особливостей управління маркетинговою діяльністю на підприємстві та розгляді напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах упровадження ринкових відносин в Україні постає потреба в новій культурі бізнесу, одним з носіїв якої є маркетинг. Зростаюча конкуренція вимагає від підприємця такої організації господарської діяльності, за якої найвищі результати досягаються за найменших затрат.

Маркетинг як базова функція управління підприємством (фірмою) в умовах ринку пропонує керівнику-підприємцю деякі перевірені практикою рецепти досягнення позитивних результатів господарської діяльності в ринкових сегментах із мінімальним ризиком. Це насамперед певна послідовність здійснення аналітичної роботи; вихід на найсприятливіші цільові ринки-сегменти; формування в інтересах підприємства змінних факторів зовнішнього середовища, у тому числі поведінки споживачів; утруднення дозволеними методами діяльності конкурентів; створення для громадськості сприятливого образу підприємства і всієї його діяльності тощо.

Нині термін «управління маркетингом» визначається як «аналіз, планування, реалізація і контроль над виконанням програм, розрахованих на встановлення, зміцнення й підтримку вигідних обмінів із цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких як одержання прибутку, ріст обсягу збуту, збільшення частки ринку і т. п.» [1].

На сьогоднішній день існує низка концепцій управління маркетингом, на основі яких комерційні та некомерційні організації здійснюють свою діяльність: стратегічного маркетингу, конкурентної раціональності, максімаркетинга, маркетингового керування та ін.

Еволюція концепцій управління маркетингом, яка включає концепції вдосконалювання виробництва (production concept), удосконалювання товару (product concept), концепцію інтенсифікації комерційних зусиль (selling concept), була значною мірою зумовлена необхідністю пошуку такого «рецепту» пропорційності системних інструментів маркетингового керування, який би забезпечив суб'єкту стійку конкурентну перевагу і, відповідно, позицію на

ринку. Досить точно суть цього процесу відображав термін «маркетинг микс» (marketing mix), запропонований у свій час гарвардським професором Нейлом Борденом. Під час роз'яснення згаданої вище пропорційності відповідних маркетингових дій він образно зрівняв системні інструменти управління маркетингом з інгредієнтами тесту, назвавши їх у цьому зв'язку маркетинг-миксом [2].

У міру трансформації зовнішнього й внутрішнього середовища суб'єктів, загострення конкурентної боротьби управлінські концепції маркетингу суб'єкта, які формував і реалізовував відділ маркетингу суб'єкта, поміняли свій управлінський «масштаб». Як уже відзначалося раніше, вони стали «загальними» не тільки для маркетингового відділу, але й для всієї організації, трансформувавшись, таким чином, з управління маркетингом в організації в маркетингове управління суб'єктом.

Етап формування та розвитку концепцій маркетингового управління суб'єктом триває й донині, демонструючи сучасні концепції маркетингового управління.

Цілісне уявлення про управління маркетингом, поєднавши в собі переваги різних сучасних наукових концепцій і відповідної практики, виходить із того, що управління діяльністю суб'єкта на ринку будується, по-перше, на принципах стратегічного планування; по-друге, на принципах управління інвестиційним портфелем, в якому кожний напрям діяльності суб'єкта, або його бізнес-одиниця, має свій потенціал одержання прибутку, прийнятим за основу розподілу ресурсів суб'єкта; і, по-третє, на принципах властивого маркетингу, що дає змогу оцінити перспективи реалізації рішень, прийнятих на основі перших двох принципів, і безпосередньо планувати, організовувати та контролювати їх виконання, використовуючи системний маркетинговий інструментарій.

Тому в концепціях управління маркетингом домінує процес, що включає:

– аналіз маркетингових можливостей;

– мрозроблення маркетингових стратегій;

– планування маркетингових програм (розроблення системних інструментів);

– організацію виконання;

– контроль маркетингової роботи, найтіснішим образом взаємозалежний зі стратегічним корпоративним плануванням.

Отже, складна аналітична, планова, організаційна робота на всіх наявних рівнях суб'єкта (корпорація, бізнес-одиниця, структурний підрозділ) у процесі маркетингового управління в остаточному підсумку підлегла формуванню й управлінню системними маркетинговими інструментами, що безпосередньо створюють цінність, і здобуває благо не тільки для споживача й суб'єкта, що досягають своїх цілей на ринку, але й для всіх учасників обміну.

Як було сказано раніше, основними функціями управління маркетинговою діяльністю на підприємстві є її організація, планування та контроль виконання. Взаємозв'язок між цими функціями управління пояснює рис. 1.

Розроблення та реалізація маркетингових заходів потребують створення допоміжних систем маркетингу. До них належать, зокрема, система планування маркетингу, система організації служби маркетингу та система маркетингового контролю. Гармонійне поєднання і взаємодія цих допоміжних підсистем значною мірою зумовлюють ринковий успіх підприємства.

Рис. 1. Функції управління маркетинговою діяльністю на підприємстві [13]

Розроблення та прийняття маркетингових рішень у системі підприємництва базуються на обліку розходжень і спільності понять маркетингу як філософії, способу організації діяльності фірми та як інструментарію, що впливає на процес обміну, в який вступають і в якому безупинно взаємодіють суб'єкти цієї системи. Теорія взаємодії вимагає інтегрованого застосування на практиці цих трьох аспектів розуміння маркетингу.

В умовах єдиної філософії організації бізнесу, націленої на задоволення нестатків і потреб споживачів, усі відділи підприємства повинні мати можливість обмінюватися інформацією, координувати свої плани та їх виконання. Відсутність бар'єрів між функціями і між відділами, поширення філософії маркетингу в усій організації стають важливою перевагою в конкурентній боротьбі фірми. Працівники з різних функціональних сфер фірми повинні діяти разом, як добре скоординована команда. Такий підхід дає змогу визначити маркетинг як сукупність ідей, що повинні становити єдине ціле по всій організації і якими необхідно керувати.

Однак знання філософії маркетингу, вміння керувати бізнес-ідеями не можуть бути достат-

німи для організації ефективного підприємництва. Необхідний ще й інструментарій, тобто сукупність способів, методів, за допомогою яких можна було б впливати на покупців та інших суб'єктів системи маркетингу для досягнення поставлених цілей.

Таким інструментарієм є маркетинг-мікс – комплекс маркетингу, що вперше ввів у теорію маркетингу професор Н. Борден з Гарвардської школи бізнесу [3]. Однак «структурний підхід» до дослідження витрат на маркетинг був запропонований раніше, у 1948 р., Д. Каллітоном, що визначив продавця як «укладача маркетингової програми з інгредієнтів» у процесі планування різних засобів конкуренції і як менеджера, що поєднує ці інгредієнти в комплекс маркетингу [4].

У системі підготовки маркетологів комплекс маркетингу був названий методом (моделлю) «4Р»: товар, ціна, розподіл, просування [5; 6]. Варіювання факторів (інструментів) маркетинг-міксу дає змогу знайти оптимальне їх співвідношення для вирішення конкретного тактичного або стратегічного завдання маркетингу.

Нині в розвинутих країнах із ринковою орієнтацією економіки концепція маркетинг-міксу («4Р») уважається обмеженою, хоча і включає елементи і функції, що істотні й є складовими частинами маркетингової діяльності. Робилися спроби ввести в структуру маркетинг-міксу додаткові елементи, наприклад людей (people). У 1986 р. Ф. Котлер додав паблик рилейшнз (public relations) і політику (politics), тим самим розширивши модель «4Р» до «6Р». У маркетингу послуг дослідники виділяють «7Р» [7].

Однак усі ці моделі являють собою спрощення первісної концепції Н. Бордена, що розглядав 12 елементів комплексу маркетингу [3]. Ці елементи він представляв як напрямні лінії в маркетингу. Гренроос показав, що маркетинг-мікс і його модель «4Р» являють собою визначення маркетингу, орієнтоване на товар, а не на ринок: «Визначати маркетинг відповідно до підходу розроблення комплексу маркетингу – це все рівно що використовувати як визначення список складників. Такий спосіб визначення ніколи не можна вважати обґрунтованим» [8]. Особливо в маркетингу послуг і промисловому маркетингу модель «4Р» часто не охоплює всі ресурси, види діяльності і процеси, що мають місце у взаєминах фірми з покупцем на різних стадіях життєвого циклу товару.

У 1980-ті роки з'явилися нові підходи до моделювання маркетингової діяльності на основі теорії взаємодії і мереж, наприклад до промислового маркетингу і маркетингових послуг [9]. За такого підходу в основу маркетингу поставлені контакти, спілкування, взаємодія в системі «покупець – продавець», що роблять на майбутню поведінку покупця значний вплив і дають змогу розглядати діяльність маркетингу як ресурс, яким можна керувати.

У найбільш часто уживаній формі маркетинг-мікс включає чотири субмікси маркетингу (рис. 2).

Товарний мікс формує товарну політику, що включає всі пов'язані з товаром заходи, що сприяють найбільш повному визнанню товару в споживача. Такими заходами можуть бути: дизайн, проектування або розроблення продукту, його оформлення, якість продукту, упакування, марочна політика, обслуговування покупців, політика гарантійного обслуговування, диверсифікованість товару, варіація товару, асортиментна політика і т. д.

Договірна політика припускає проведення заходів, завдяки яким здійснюються узгодження умов акта купівлі-продажу товару й оформлення цього акта у вигляді контракту. До таких заходів, як правило, відносять цінову політику, систему знижок і надбавок, умови постачання товару і його оплати, а також кредитну політику.

Розподільча політика здійснюється для своєчасного постачання товару з місця його виго-

Рис. 2. Основні інструменти маркетингу [7]

товлення до одержувача. Вона проводиться завдяки таким заходам, як аналіз і обґрунтування каналів збуту, маркетинг-логістика, політика торгівлі, політика засобів збуту, політика розміщення продуктивних сил, політика місцезнаходження споживачів і ринків, політика постачань, політика складування готової продукції і т. д.

Завдання комунікативної політики – організація взаємодії підприємства – виготовлювача (або розподільника) продукції з усіма суб'єктами маркетингової системи для забезпечення стабільної й ефективної діяльності щодо формування попиту і просування товарів і послуг на ринок для задоволення потреб покупців і одержання прибутку. Ефективна комунікативна політика базується на таких заходах, як планування й організація бізнес-комунікацій, тобто взаємин із партнерами, конкурентами і споживачами, реклама, стимулювання збуту, просування бренда, організація зв'язку з громадськістю й особистим продажем.

Під удосконаленням маркетингу розуміється підвищення його якості та ефективності. Шляхи (умови, фактори) вдосконалювання маркетингу різноманітні. Під час вибору тих чи інших напрямів перетворень визначають їх вплив на виконання цільових програм; на економічність, оперативність і надійність системи маркетингу; на підвищення її конкурентоспроможності; на стійке позиціювання підприємства та його товарів (послуг) на ринку; на становище підприємства в конкретному середовищі і т. д.

Існують різноманітні шляхи вдосконалення та підвищення ефективності маркетингу, які доцільно представити у вигляді дерева цілей. Однак не викликає сумнівів той факт, що всі напрями вдосконалення маркетингу повинні реалізовуватися системно, комплексно. Проаналізуємо деякі з них, які можна віднести до числа найбільш важливих.

1. Створення цілісної, діалектичної, гнучкої системи маркетингу, яка була б адаптивної і сприйнятливою до попиту споживачів, ринкових змін (кон'юнктура і т. п.), маркетингових інновацій, інтелектуального сервісу, міжнародного бізнесу. Система передбачає гармонійну єдність і високий науково-технічний рівень функціональних підсистем, що утворюють її цілісність. На підприємствах (в організаціях) доцільно створити службу маркетингу, яка була б головною структурно-функціональною ланкою управління маркетингом і забезпечувала би взаємодію працівників апарату управління і сфери виробництва. У цей час дана єдність виявляється в формуваннях малого бізнесу. Коли система маркетингу науково організована і функціонує в програмному режимі, вона є не тільки надійною й економічною, але і самоорганізовується, а також є самокерованою.

2. Раціоналізація маркетингової функціональної організації, що забезпечує чіткий розподіл посадових функцій між працівниками управління і виробництва. Закріплення функцій за службою маркетингу і за іншими працівниками сфер управління і виробництва створює можливості для програмного маркетингу. Як показали наука і практика, функціональна організація може успішно діяти у разі широкого використання таких функціонально-процесуальних інструментів, як блок-схеми алгоритмів мов процесу, мережеві матриці і графіки, процедурограми, технограми і т. п. У практичній роботі необхідно поліпшувати координацію і регулювання процесу виконання маркетингових функцій.

3. Удосконалення організаційного механізму маркетингу за рахунок розширення кооперування й інтефірування маркетингових функцій у рамках об'єднання або в масштабі різних підприємств. Одна зі складових частин даного напряму – раціоналізація структури управління, оскільки вона створює організаційні можливості для ефективного використання маркетингу. Найбільш професійними структурами управління на сучасному етапі є програмно-цільові, орендно-кооперативні та галузеві. Раціоналізація організаційного механізму передбачає поліпшення регламентування, нормування та контролювання процесу маркетингу. Досвід свідчить про доцільність цільового та програмно-цільового маркетингу, організаційно-економічного маркетингового циклу, використання матричних моделей і карт, норм і стандартів маркетингового процесу.

4. Поліпшення кадрової політики. Передові підприємства багато уваги приділяють підготовці, підвищенню кваліфікації маркетологів, а також питанням маркетингової підготовки загальногосподарських фахівців і керівників. Позитивно себе зарекомендували стажування у ВНЗ, на передових підприємствах, за кордоном, а також різного роду конференції, обмін досвідом, семінари. Заслуговує на увагу досвід окремих формувань з атестації кадрів, коли всебічно аналізується й оцінюється маркетингова діяльність працівників.

5. Механізація, комп'ютеризація та автоматизація маркетингової діяльності, що передбачає широке застосування технічних засобів у роботі маркетингових інформаційних систем, систем управління маркетингом, інфратоварного забезпечення, організаційно-технічного оснащення. Під час роботи з інформацією повинні використовуватися технічні засоби зняття, отримання, реєстрації, отримання та передачі, перетворення, обробки, аналізу, зберігання інформації. У результаті виробляються високоякісні маркетингові рішення, і маркетинг стає ефективним. Особливо важливо застосування технічних засобів в управлінні маркетингом. Наприклад, механізація інфратоварного забезпечення дає змогу вдосконалювати процеси навантаження, розвантаження, транспортування і реалізації товару. Дуже перспективне, на нашу думку, створення у великих промис-

лових формуваннях автоматизованих систем управління маркетингом (АСУ-маркетинг).

6. Упровадження науково обґрунтованих технологій маркетингу. Даному фактору підвищення ефективності, на жаль, приділяють незначну увагу. За матеріалами анкетування з'ясовано, що керівники і фахівці слабо володіють наукою і мистецтвом маркетингової діяльності, хоча даний напрям є чи не найбільш перспективним.

7. Удосконалення управління маркетингом – створення системи управління маркетингом, наукове обґрунтування її підсистем (функціональних і тих, що забезпечують) та організація раціонального їх функціонування.

Маркетинг може виконувати свою роль за умови, якщо створена, налагоджена на підприємстві й ефективно функціонує система маркетингу. Для її створення доцільно організувати тимчасовий творчий колектив, до якого поряд із фахівцями підприємства бажано включити вчених. Колектив проектує, організовує та налагоджували функціонування системи. Спочатку проводиться аналіз складу кадрів. Потім розробляються функції, визначаються функціональний розподіл і регламентація їх у маркетинговій матриці. Після створення функціональних підсистем і підсистем, що забезпечують, проводяться організація та налагодження функціонування системи, яка була б сприйнятливою й адаптованою до ринкових відносин (кон'юнктури, комерції, конкуренції тощо), виконувала цільові програми і працювала оптимально.

Інформація. Покупці можуть знайти велику кількість порівняльних даних про компанії, продукти і конкурентів, не залишаючи при цьому свого будинку або офісу. Вони можуть сфокусувати свою увагу на таких об'єктивних критеріях, як ціна, якість, термін обслуговування та наявність у продажу.

Менше переживань. Під час використання онлайнових служб покупцям не доводиться спілкуватися віч-на-віч із продавцем, зазнати впливу переконуючих та емоційних чинників.

Швидше. Користувачі Інтернету можуть дуже швидко оформити замовлення продукції і чекати доставку товару або послуги вдома.

Конфіденційність. Через Інтернет можна здійснювати покупки інкогніто. Особливо це важливо для багатих і відомих людей, які не бажають афішувати свої покупки.

Також онлайнові служби дають певні переваги і маркетологу:

1. Швидке пристосування до ринкових умов. Можливість швидко додавати продукцію до свого асортименту, змінювати ціни й описи товарів.

2. Менші витрати. Інтернет-реклама набагато дешевше реклами в традиційних ЗМІ.

3. Побудова взаємин. Маркетолог може аналізувати відповіді своїх покупців, отримуючи про них додаткову інформацію, може пересилати на комп'ютери клієнтів корисні поради, рекламні матеріали.

4. Охоплення аудиторії. Можна підрахувати, скільки осіб відвідали сайт компанії, скільки з них зупинилися на певному місці сайту, продукції. Ця інформація допомагає маркетологу покращувати свої пропозиції і рекламу.

Розширення ринку. Підприємство ставить собі за мету освоєння нових сегментів ринку.

Залучення уваги. Підприємство прагне стати більш доступним для своїх споживачів і збільшити частку завойованої уваги споживачів.

Підвищення рівня реагування. Підприємство бажає прискорити реакцію на запити споживачів.

Нові послуги. Підприємство хоче за допомогою Інтернету запропонувати клієнтам нові товари та послуги.

Зниження витрат. Підприємство розраховує знизити витрати на виробництво і продаж товарів та послуг шляхом зниження трансанкціонних витрат.

Висновки. Підприємство повинне мати таку маркетингову систему, яка б давала йому змогу максимально точно планувати свою маркетингову діяльність, правильно організовувати роботу відділу маркетингу та контролювати ці процеси. Планування маркетингу є необхідним елементом системи управління, його сутність, з одного боку, полягає у впливі на координацію маркетингової діяльності тієї або іншої соціально-економічної системи в рамках заздалегідь обраної траєкторії (стратегії) її поводження. З іншого боку, планування маркетингу – це процес завчасного розроблення, прийняття й оцінки взаємозалежної сукупності маркетингових рішень, здійснення яких дає змогу збільшити ймовірність успішного результату узгодження попиту та пропозиції, задоволення потреби покупця й забезпечення запланованого прибутку. Знання філософії маркетингу, вміння керувати бізнес-ідеями не можуть бути достатніми для організації ефективного підприємництва. Для цього необхідний ще й інструментарій, тобто сукупність способів, методів, за допомогою яких можна було б впливати на покупців і інших суб'єктів системи маркетингу для досягнення поставлених цілей, яким є маркетинг-мікс. Усі напрями вдосконалення маркетингу повинні реалізовуватися системно, комплексно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник] / С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.
2. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: [навч. посіб.] / В.А. Полторак. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
3. Почепцов Г.Г. Паблік рилейшнз: [навч. посіб.] / Г.Г. Почепцов; 3-тє вид., і доп. – Київ: Знання, КОО, 2009. – 327 с.
4. Стоун М. Прямой и интерактивный маркетинг / М. Стоун, Э. Бонд, Э. Блейк; пер. с англ. В.О. Шагоян. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2008. – 552 с.

5. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Г. Хулей, Дж. Садерс, Н. Пирси. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2008. – 800 с.
6. Ян В. Продвижение. Система коммуникаций между предпринимателями и рынком / В. Ян; пер. с польскю – Харьков: Гуманитарный Центр, 2003. – 480 с.
7. Грабовецький Б.Е. Економічне планування та прогнозування / Б.Е. Грабовецький. – Київ: 2003. – 630 с.
8. Аронова В.В. Ситуаційно-процесна діагностика стану маркетингової діяльності на підприємстві: [монографія] / В.В. Аронова, Г.І. Дібніс. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2010. – 224 с.
9. Балабанова Л.В. Маркетинговый аудит системы сбыта: [монография] / Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниц. – Донецк: ДонГУЭТ, 2003. – 188 с.

УДК 33.330.366

Грабчук І.Ф.
кандидат економічних наук, доцент
Житомирського національного агроекологічного університету

Бугайчук В.В.
кандидат економічних наук, старший викладач
Житомирського національного агроекологічного університету

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОРМОВОЇ БАЗИ

PRIORITY DIRECTIONS DEVELOPMENT OF FEED BASE

АНОТАЦІЯ

У статті за результатами соціологічного опитування обґрунтовано значення кормової бази для відродження галузі тваринництва. Проаналізовано рівень її розвитку у сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах Житомирської області. Визначено, що пріоритетним напрямом розвитку кормовиробництва є застосування досягнень науки і техніки.

Ключові слова: кормова база, соціологічне опитування, респонденти, сільськогосподарські підприємства, особисті селянські господарства.

АННОТАЦИЯ

В статье по результатам социологического опроса обосновано значение кормовой базы для возрождения отрасли животноводства. Проанализирован уровень ее развития в сельскохозяйственных предприятиях и личных крестьянских хозяйствах Житомирской области. Определено, что приоритетным направлением развития кормопроизводства является применение достижений науки и техники.

Ключевые слова: кормовая база, социологический опрос, респонденты, сельскохозяйственные предприятия, личные крестьянские хозяйства.

ANNOTATION

In the article, based on the results of the sociological survey, the significance of the fodder base for the revival of the livestock sector is justified. The level of its development in the agricultural enterprises and personal peasant farms of the Zhytomyr region is analyzed. It is determined that the priority directions in the development of feed production are the application of science and technology achievements.

Keywords: fodder base, sociological survey, respondents, agricultural enterprises, personal peasant farms.

Постановка проблеми. Ключовим завданням на всіх етапах розвитку кормовиробництва є збільшення виробництва якісних та екологобезпечних кормів. Рівень розвитку кормовиробництва має стратегічне значення для відродження тваринництва, галузі якого в сукупності становлять одну із головних складових економічної самостійності і продовольчої безпеки України. Однак недосконала структура посівів кормових культур, низька продуктивність кормової площі, застарілі методи організації ведення кормовиробництва призвели до неповної і незбалансованої годівлі тварин, що зумовило перевитрату кормів на 1 ц вирощеної продукції в тваринництві і, відповідно, знизило ефективність ведення тваринництва. Для розв'язання цієї проблеми за сучасних умов одним із важливих факторів, які сприяють підвищенню ефективності виробництва кормів, що в результаті здешевлює продукцію тваринництва, є реалізація інноваційних проектів в кормовиробництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням пошуку економічних, екологічних та організаційно-технологічних резервів виробництва і використання кормів в Україні присвячені роботи П. Березівського, І. Бондарчука, В. В'юна, В. Гришка, В. Долинського, О. Єрмакова, М. Карамана, П. Кропа, М. Куліша, Л. Мармуль, Л. Павловської, В. Перегуди, А. Побережної, Д. Приходька, В. Славова, Я. Сибаль, І. Топіхи, О. Ходаківської, Г. Черевка та ряду інших вчених економістів-аграрників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність великої кількості наукових розробок, існує низка проблем щодо поліпшення кормової бази, що залишаються малодослідженими.

Мета статті полягає в обґрунтуванні напрямів розвитку кормової бази. *Об'єктом дослідження* є процеси формування та розвитку кормовиробництва. *Предметом дослідження* є сукупність теоретико-методологічних проблем розвитку кормовиробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. З появою нових орієнтирів щодо відродження галузі тваринництва особливої пріоритетності набувають науковий і практичний пошук стратегії розвитку кормовиробництва, обрання напрямів, форм і методів її реалізації. Зважаючи на ці обставини, за соціологічним опитуванням керівників і спеціалістів сільськогосподарських підприємств та власників особистих селянських господарств проведено оцінку стану кормової бази та визначено перспективи її розвитку у Житомирській області.

Соціологічне опитування проведене серед 1 184 сільських жителів Житомирської області, що свідчить про репрезентативність вибірки [1, с. 128]. У проведеному соціологічному опитуванні «Підвищення ефективності функціонування галузі кормовиробництва» в сільськогосподарських підприємствах взяли участь 184 особи, а в особистих селянських господарствах – 1 000 осіб. Серед членів особистих селянських господарств 82% проживають у сільській місцевості і 18% у селищі міського типу, які безпосередньо займаються домашнім господар-

ством на присадибній ділянці та утримують поголів'я тварин. З них опитано 44% чоловіків і 56% жінок, 44% осіб у віці до 38 років, 41% – до 58 років, 15% – старше 58 років. За соціально трудовим статусом це найбільш прогресивна частина сільського населення: 21% – спеціалісти, 6% – керівники, 17% – службовці, 19% – пенсіонери.

У сільськогосподарських підприємствах в опитуванні взяли участь 60% чоловіків і 40% жінок, особи з великим досвідом роботи в аграрному секторі економіки, а саме 38% осіб віком до 38 років, 53% – до 58 років, 9% – старше 58 років. Соціально-трудовий статус цих осіб такий: 35% – робітники, 26% – спеціалісти, 30% – керівники, 5% – службовці, 4% – пенсіонери; з них до 5 років працюють на підприємстві 26%, до 10 років – 31%, більше 10 років – 43%. Підприємства, в яких працюють опитувані, за розмірами відносять до малих (49%), до великих (5%), до середніх (46%), що свідчить про бажання збільшувати розміри підприємств.

Господарі особистих селянських господарств підтримують свою економіку, тому що серед опитуваних 54% отримують дохід тільки від ведення особистого господарства, а 46% отримують дохід від зайнятості у суспільному секторі.

В особистих селянських господарствах 40% респондентів мають дохід у галузі рослинництва і 60% – у галузі тваринництва. У сільськогосподарських підприємствах простежується зворотна ситуація, респонденти віддають перевагу найбільш прибутковій галузі, а саме рослинницькій (57%), у тваринницькій зайнято менш осіб (43%). Проте опитувані стверджують, що рівень розвитку тваринництва є низьким: 49% в особистих селянських господарствах та 56% у сільськогосподарських підприємствах, а також вкрай незадовільним відповідно – 49% і 42%. Задовільним вважають розвиток тваринництва лише 2% пересічних громадян. Однією із причин низького і вкрай незадовільного розвитку галузі тваринництва є скорочення поголів'я тварин, яке досягло вже критичної точки. Головними причинами такої ситуації є невисокий рівень рентабельності галузі тваринництва та її збитковість. Такої думки дотримуються 35% респондентів у особистих селянських господарствах і 39% респондентів у сільськогосподарських підприємствах. Найбільший вплив на таку ситуацію справляє брак, а в окремих випадках відсутність, кормів, так вважають 35% пересічних громадян у селянських господарствах і 27% у сільськогосподарських підприємствах. Крім того, опитувані вказують на високу трудомісткість галузі: у першому випадку 13%, у другому – 9%; відсутність налагодженого ринку збуту продукції (8% і 14%); неналагоджені інтеграційні зв'язки виробників і переробників продукції тваринництва (7% і 6%), а про відсутність попиту на вітчизняну продукцію тваринництва в обох випадках говорить близько 5% респондентів.

Проте більшість пересічних громадян (85%) віддає перевагу продуктам тваринництва власного виробництва з декількох причин. 43% опитуваних впевнені у високій якості цієї продукції; 28% задоволені смаковими характеристиками; 25% впевнені у доступності; 5% враховують калорійність.

Селяни особистих господарств виготовляють продукти тваринного походження здебільшого для власного споживання. З опитуваних селян 59% достатньою мірою забезпечують свої родини власними продуктами тваринного походження (молоком та м'ясом), а 41% доповнюють брак молока та м'яса покупними продуктами. Під час купівлі продуктів тваринництва респонденти висловили довіру вітчизняним товаровиробникам (97%) та іноземним (лише 3%) [4, с. 170].

Під час соціологічного опитування членів особистих селянських господарств виявлено, що їх більшість (51%) утримує 1–2 голови великої рогатої худоби, 45% утримує 1–2 голови свиней, 11% – 1–2 голови овець, 21% – до 10 голів птиці, 31% – 1–2 голови коней. Значно меншою є частка господарів, а саме 16%, які утримують 3–5 голів великої рогатої худоби, 20% – 3–5 голів свиней, 3% – 2–5 голів овець, 48% – до 30 голів птиці, 6% – більше 2 голів коней. Зовсім незначна частина селян, які утримують більше 5 голів: великої рогатої худоби – 8%, свиней – 7%, овець – 3%, а також птиці більше 30 голів. З кожним роком з різних причин збільшується кількість домашніх господарств, в яких немає жодної голови: великої рогатої худоби – 25%, свиней – 28%, овець та кіз – 83%, птиці – 16%, коней – 63%.

На запитання «Чи хотіли б збільшити поголів'я тварин у господарстві?» 55% відповіли «так», 45% відповіли «ні». Властивим є те, що під час відповідей «так» і «ні» селяни враховували можливості забезпечення тварин власними кормами. Із тієї кількості селян, які прагнуть розвивати галузь тваринництва у підсобних господарствах, віддають перевагу поголів'ю великої рогатої худоби 21%, свиней – 15%, птиці – 13%, коней – 4%, овець та кіз – 2%.

Із опитуваних селян у власному користуванні мають площу сільськогосподарських угідь: до 1 гектара – 40%, 2 –3 гектари – 20%, до 2 гектарів – 20%, більше 2 гектарів – 20%. Із загальної земельної площі, яка перебуває у власному користуванні особистих селянських господарств, під кормовими культурами зайнято: четверта частина – 19%, третина – 19%, половина – 28%, більше половини – 21%, а зовсім не зайняті під кормовими культурами 13%. У сільськогосподарських підприємствах кормові культури розміщені: на четвертій частині у 16%, на третині – 39%, на половині – 21%, території більше половини – 24%.

Закономірним є те, що у домашніх господарствах тварини забезпечуються кормами власного виробництва у 29%, власними і купо-

ваними у 57%, тільки купованими у 14%. У сільськогосподарських підприємствах тварини споживають корми власного виробництва у 29%, власні і куповані у 66%, тільки куповані у 5% (рис. 1).

Рис. 1. Джерела надходження кормів

Звичайно, за сучасних умов розвитку ринку кормів зростає частка купованих кормів, з кожним роком зменшується обсяг кормів власного виробництва у загальному споживанні. Це твердження можна засвідчити такими даними: в особистих селянських господарствах і сільськогосподарських підприємствах обсяг кормів власного виробництва у загальному споживанні займає: четверту частину – у першому випадку (19%), у другому – 15%, третину – 16% і 16%, половину – 18% і 15%, більше половини – 26% і 33%, весь обсяг – лише 21% і 21% [2, с. 46].

Протягом останніх років у сільськогосподарських підприємствах змінилася структура заготівлі кормів, в якій 36% займають грубі корми, 38% – соковиті, 26% – концентровані. Незначна частина заготівлі концентрованих кормів підтверджується ще й тим, що у 46% сільськогосподарських підприємств спрямовується на корм менше четвертої частини валового збору зернових і зернобобових, 17% – близько третини, лише 37% – близько половини (до них відносяться великі за розмірами сільськогосподарські підприємства). Через зменшення кількості кормового зерна у 36% сільськогосподарських підприємств у раціонах годівлі тварин присутні біодобавки, премікси та біостимулятори, проте 64% не використовують їх. Оскільки 58% респондентів вважають, що премікси погіршують якість тваринницької продукції, а 42% вважають, що поліпшують, з яких 46% віддають перевагу біостимуляторам, тому що вважають, що саме їх використання підвищує продуктивність тварин, 23% приводить до зниження собівартості тваринницької продукції і 31% приводить до зменшення витрат кормів. Проте 75% респондентів засвідчують відмову їхніх родин від споживання тваринницької продукції, отриманої за згодовування сучасних біостимуляторів. Саме це підтверджують 36% опитуваних, які дотримуються думки, що на величину попиту впливає якість продукції, 34% – ціна на тваринницьку продукцію, 30% – купівельна спроможність населення. Проте з-поміж 66% опитаних сільськогосподарських підприємств не використовують навіть комбікорми, зокрема через те, що економічно не вигідно використовувати з огляду на високі ціни – так вважають 65% респондентів, брак кормів на ринку – 20%, низьку якість комбікормів – 15%. Власники особистих селянських господарств купують різні види кормів, а саме концентровані, грубі, соковиті, кормові біодобавки тощо. Із загальної кількості купованих кормів найбільшу питому вагу займають концентровані корми. До загальної потреби концентрованих кормів 54% респондентів купують їх більшу половину, 46% – менше половини. Щодо грубих, соковитих та інших кормів, то їхня частка у купованих є меншою. Так, у загальній потребі грубих кормів куповані становлять менше половини у 80% респондентів, більше половини – лише у 20%. Дещо більшу питому вагу становлять куповані соковиті, зокрема: до половини їх у загальній потребі виникає потреба у придбанні у 64%, більше половини – 36%. У 37% господарств через низьку якість власних і купованих кормів добові раціони для тварин доповнюють кормовими біодобавками. Незадоволені респонденти низькою якістю кормів власного виробництва у 49% господарствах, а 9% не зовсім задоволені. Задовільною вважають якість власних кормів у 42% господарств. Слід відзначити, що якість купованих кормів задовольняє лише 27% респондентів, не задовольняє 18%, не зовсім задовольняє 55%. Саме ця обставина спонукає 74% власників особистих селянських господарств у майбутньому зміцнювати кормову базу, а у 26% господарств у найближчі 2–3 роки кормова база може залишитися на теперішньому рівні.

Рис. 2. Розподіл відповідей респондентів щодо необхідності зміцнення кормової бази в майбутньому

Таблиця 1

Пропозиції респондентів щодо поліпшення кормової бази

Показники	Сільськогосподарські підприємства, %	Особисті селянські господарства, %
Розширення площ під кормовими культурами	7	10
Зменшення втрат під час заготівлі кормів	9	4
Дотримання високопродуктивних кормових сівозмін	9	11
Ефективне використання зеленого конвеєру	4	5
Збільшення виробництва кормового зерна	4	12
Використання перспективних технологій виробництва, заготівлі, консервування та зберігання кормів	18	11
Впровадження високопродуктивних сортів кормових культур	24	26
Переведення тваринництва на годівлю нетрадиційними кормами (комбікорми з преміксами та біостимуляторами)	2	2
Збільшення частки харчових промислових відходів, а саме жому, меляси, браги, пивної дробини, макухи тощо, для годівлі тварин	6	3
Зменшення банківських відсотків на кредити для придбання кормозбиральної техніки	9	6
Створення обслуговуючих кооперативів, пунктів прокату, розвиток системи сервісного та лізингового обслуговування сільськогосподарської техніки (зокрема, кормозбиральної)	8	10

У сільськогосподарських підприємствах зміцнювати кормову базу прагнуть лише 48% респондентів, а в особистих селянських господарствах 44% селян (рис. 2).

Із числа опитуваних 42% респондентів особистих господарств вважають, що до кормової кризи на селі призвела недосконала державна аграрна політика, у сільськогосподарських підприємствах такої думки дотримуються 45% респондентів. Майже третина опитуваних стверджує, що бракує кормозбиральної техніки. Рівень зношення техніки у 68% респондентів сільськогосподарських підприємств становить від 80% до 100%, лише у 32% – від 50% до 80%. Причому 56% респондентів висловили бажання придбати техніку іноземного виробника, 44% – вітчизняного. Проте з огляду на брак фінансових ресурсів сповільнюється купівля нової кормозбиральної техніки; п'ята частина опитуваних вважає, що головною причиною є відсутність умов для розвитку середнього і малого бізнесу.

Вихід із затяжної кормової кризи селяни вбачають за умови вирішення низки проблем (табл. 1).

Висновки. Як результат аналізу встановлено, що найбільш активним напрямом розвитку інноваційного процесу у кормовиробництві на сучасному етапі є впровадження нових сортів кормових культур. Про економічну значущість інноваційних сортів свідчить те, що за однакових витрат на обробіток ґрунту, посів, догляд за посівами і збирання впровадження нового сорту сприяє підвищенню урожайності, поліпшенню якості кормів і, як наслідок, знижується собівартість рослинницької і тваринницької продукції [3, с. 55].

Враховуючи важливість зазначеного питання, Інститут сільського господарства Полісся Національної академії аграрних наук України заклав багаторічні польові стаціонарні досліди. У результаті проведених дослідів вченими інституту виведено нові сорти однорічних і багаторічних кормових сумішок та розроблено достатню кількість інноваційних прийомів і методів застосування сумішей різних кормових культур для збільшення зборів сухих речовин з гектара посівної кормової площі в умовах Полісся і Лісостепу Житомирської області.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабчук І. Інноваційна складова зростання ефективності кормовиробництва: дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І. Грабчук; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Вінницький нац. аграрн. ун-т; наук. кер. Л. Павловська. – Вінниця, 2011. – 257 с.
2. Грабчук І. Проблеми інноваційного розвитку в кормовиробництві / І. Грабчук // Зрівноважений розвиток регіонів в умовах глобалізації: мат. Міжнар. наук.-практ. конф. – Житомир, 2010. – С. 44–47.
3. Грабчук І. Регіональні аспекти виробництва кормів / І. Грабчук // Формування конкурентних переваг аграрної продукції в умовах глобалізації економіки: мат. Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених. – Житомир, 2009. – С. 54–57.
4. Грабчук І. Якість молока та м'яса сільськогосподарських підприємств Житомирського регіону у контексті євроінтеграційних вимог / І. Грабчук // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – 2008. – Т. 7 – С. 168–177.

УДК [336+339.137.2]:658

Гудзь О.І.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка»

Яневич Н.Я.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка»

ОБГРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

EVALUATION OF FINANCIAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AS THE BASIS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність фінансової конкурентоспроможності підприємства. Виділено чотири складники, які у підсумку формують інтегральний показник фінансової конкурентоспроможності. Для кожного складника наведено відповідні показники, спосіб розрахунку та нормативні значення. Представлено шкалу оцінювання фінансової конкурентоспроможності підприємства, на основі якої можна обрати належну фінансову стратегію. Запропонований підхід до вибору фінансової стратегії адаптовано для ПАТ «Львівський завод будівельних виробів».

Ключові слова: підприємство, фінансова стратегія, фінансова конкурентоспроможність, фінансові показники, інтегральний показник фінансової конкурентоспроможності, складники фінансової конкурентоспроможності, експертний метод.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность финансовой конкурентоспособности предприятия. Выделены четыре составляющие, которые в итоге формируют интегральный показатель финансовой конкурентоспособности. Для каждой составляющей приведены соответствующие показатели, способ расчета и нормативные значения. Представлена шкала оценивания финансовой конкурентоспособности предприятия, на основе которой можно выбрать надлежащую финансовую стратегию. Предложенный подход к выбору финансовой стратегии адаптирован для ОАО «Львовский завод строительных изделий».

Ключевые слова: предприятие, финансовая стратегия, финансовая конкурентоспособность, финансовые показатели, интегральный показатель финансовой конкурентоспособности, составляющие финансовой конкурентоспособности, экспертный метод.

ANNOTATION

The essence of the financial competitiveness of enterprises is considered in the article. Four components are identified that eventually form the integral index of financial competitiveness. Relevant indicators, method of calculating and the normative values are given for each component. Presented scale evaluation of the financial competitiveness of enterprises, from which you can select the appropriate financial strategy. The approach to the choice of financial strategy is adapted to JSC «Lviv plant of building materials».

Keywords: enterprise, financial strategy, financial competitiveness, financial performance, integral index of financial competitiveness, financial indicators of competitiveness, expert method.

Постановка проблеми. В умовах ринкової нестабільності кожне підприємство повинне самостійно забезпечувати власну фінансову конкурентоспроможність, основним завданням якої є мобілізація фінансових ресурсів та виявлення резервів як засобів для протидії потенційним змінам у зовнішньому середовищі. У такій ситуації підприємству потрібно використовувати стратегічний підхід до планування фінансової діяльності та розроблення фінансової стратегії зокрема. За допомогою ретельно сформованої та належним чином обґрунтованої фінансової стратегії можна оцінювати результати поточної діяльності підприємства та визначати напрями діяльності у майбутніх періодах, що дасть змогу підприємству пристосовуватися до змін зовнішнього середовища та втримувати свої позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням та вдосконаленням фінансової стратегії підприємства займається багато науковців-економістів, серед яких: Бас Ю.В., Блакита Г.В., Богатирьов І.І., Богомолова Н.І., Бутенко Т.В., Корпан О.С., Леваєва Л.Ю., Наумова Л.Ю., Полчанов А.Ю., Руда Р.В., Хаванова М.С., Щербань О. та ін. У працях зазначених науковців, зокрема, розглянуто: сутність фінансової стратегії підприємства та її місце у загальній стратегії, види фінансових стратегій та чинники, які впливають на її формування, етапи розроблення та напрями вдосконалення таких стратегій, основні завдання та засоби контролю фінансових стратегій тощо. Деякі з науковців адаптують розроблені загальні положення фінансових стратегій для підприємств конкретних галузей та сфер діяльності, зокрема для торговельних підприємств [1], корпорації [2], залізничного транспорту [3], аграрної сфери [4], легкої промисловості [5], ломбардних установ [6], страхової компанії [7] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі представлено значну кількість публікацій щодо обґрунтування фінансової стратегії підприємства. Незважаючи на це, залишаються недостатньо опрацьованими положення щодо оцінювання фінансової конкурентоспроможності підприємства, що, своєю чергою, може бути важливим чинником у виборі фінансової стратегії.

Мета статті полягає в удосконаленні методичного підходу до вибору фінансової стратегії на підставі оцінювання фінансової конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова конкурентоспроможність підприємства являє собою здатність підприємства раціонально та ефективно користуватися наявними фінансовими ресурсами та залучати капітал на кращих умовах порівняно з конкурентами, а також спроможність створювати, акумулювати, примножувати і відновлювати внутрішній фінансовий потенціал у сучасних ринкових умовах [8, с. 119].

Сутність, показники та особливості моніторингу фінансової конкурентоспроможності знайшли своє відображення у працях багатьох науковців, на підставі чого можна сформувати основні положення щодо сутності цього показника. Отже, фінансова конкурентоспроможність підприємства характеризується такими особливостями [8–11]:

фінансова конкурентоспроможність впливає на конкурентоспроможність підприємства у цілому;

фінансова конкурентоспроможність не є сталою величиною і відображає імідж підприємства в конкурентній діяльності;

фінансова конкурентоспроможність повинна бути гнучкою й оперативно відповідати позитивним або негативним змінам зовнішнього середовища;

фінансова конкурентоспроможність є індикатором ефективності фінансової діяльності підприємства у цілому;

фінансова конкурентоспроможність передбачає розрахунок інтегрального показника, який містить декілька складників.

Оцінювання фінансової конкурентоспроможності здійснюється здебільшого на підставі розрахунку інтегрального показника, що запропоновано, зокрема, у працях таких науковців, як Жовновач Р.І. [9, с. 229–230], Чухрій М.В. [11, с. 8], Лактіонова О.А., Чишко І.С. [12, с. 186–191], Ляшенко Г.П., Дерев'янко В.М. [13, с. 27–30], Нартова І.В., Сіліхін Б.В. [14, с. 150–152] та ін. На підставі проведених досліджень установлено таке:

інтегральний показник фінансової конкурентоспроможності розраховується на підставі результатів комплексних показників, які підсумовують відповідну категорію (наприклад, платоспроможність, ліквідність, фінансування інноваційної діяльності, інвестиційна привабливість, клієнтський складник, розвиток персоналу, рентабельність тощо);

більшість показників, які формують фінансову конкурентоспроможність, базуються на оцінюванні фінансового стану підприємства;

розрахункові значення складників інтегрального показника порівнюються з нормативними або середньогалузевими;

вагові значення окремих складників інтегрального показника встановлюються експертним методом;

на шкалі фінансової конкурентоспроможності здебільшого виділяють низький, середній, високий і дуже високий рівні фінансової конкурентоспроможності (шкала сформована за частками одиниць, відсотками або балами);

фінансова конкурентоспроможність залежить від конкурентоспроможності підприємства у цілому, рівня фінансової безпеки підприємства, ступеня фінансової гнучкості;

позитивною вважається тенденція до збільшення значення інтегрального показника фінансової конкурентоспроможності.

Здійснювати оцінювання фінансової конкурентоспроможності підприємства доцільно на підставі обчислення одиничних показників, які можна об'єднати в однорідні групи. У рамках кожної групи потрібно обчислити інтегральний показник на підставі отриманих розрахункових значень та відповідних їм коефіцієнтів вагомості. Коефіцієнти вагомості встановлюються згідно з експертним методом. Просумувавши результати інтегральних показників по кожній групі, отримуємо загальне значення інтегрального коефіцієнта фінансової конкурентоспроможності, що дасть змогу обрати відповідну фінансову стратегію, якій слідуватиме підприємство в найближчий час. Інтегральні значення окремих складників фінансової конкурентоспроможності дадуть змогу підприємству визначити слабкі місця, щоб вчасно запобігти негативним наслідкам. Таким чином, інтегральний показник фінансової конкурентоспроможності підприємства можна представити у вигляді формули:

$$\text{Кфксп} = \sum_{i=1}^{n} \text{Ii}, \quad (1)$$

де Кфксп – інтегральний показник фінансової конкурентоспроможності підприємства, у частках одиниць; Ii – інтегральне значення показника окремого складника фінансової конкурентоспроможності, у частках одиниць; n – кількість складників фінансової конкурентоспроможності підприємства.

Інтегральне значення показника окремого складника фінансової конкурентоспроможності обчислюється за формулою:

$$\text{Ii} = \sum_{j=1}^{m} \left(\frac{Kj}{\text{E}j} \cdot Bj\right), \quad (2)$$

де Кj, Еj – розрахункове та еталонне значення відповідного показника у рамках окремого складника фінансової конкурентоспроможності підприємства, у частках одиниць; Вj – вагомість відповідного показника у рамках окремого складника фінансової конкурентоспроможності, у частках одиниць; m – кількість показників, які містить окремий складник фінансової конкурентоспроможності підприємства.

Інтегральний показник фінансової конкурентоспроможності підприємства розраховується на підставі окремих складників, таких як:

– показники ефективності фінансово-господарської діяльності (дана група показників характеризує рентабельність підприємства, його здатність покривати свої зобов'язання у

короткотерміновому періоді та наявність власних фінансових ресурсів за результатами діяльності у поточному році);

– показники ефективності взаємодії з партнерами (показують обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості, що свідчить про надійність споживачів, з одного боку, і власну відповідальність за зобов'язаннями перед постачальниками – з іншого);

– показники фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності (показують здатність підприємства забезпечувати виробничу діяльність за рахунок оновлення основних фондів, поповнення оборотних активів та зменшення матеріальних витрат);

– показники ефективності управління (відображають ефективність роботи персоналу).

Окремі складники, які формують фінансову конкурентоспроможність підприємства, а також спосіб їхнього розрахунку та нормативні значення, представлені в табл. 1.

За результатами розрахунку сумарного показника фінансової конкурентоспроможності можна сформувати шкалу для вибору фінансової стратегії, яка наведена в табл. 2.

Експансійна фінансова стратегія характеризується тим, що підприємство, маючи в наявності кваліфіковані трудові і фінансові ресурси, залучає кредити, інвестує кошти у вигідні проекти, зменшує обсяги дебіторської заборгованості, прискорює оборотність капіталу для розширення виробництва і частки ринку. Стратегія поступового розвитку спрямована на поступове збільшення обсягів реалізації продукції та підтримування стабільного фінансового стану. Захисна фінансова стратегія передбачає, що у зв'язку з негативним впливом зовнішніх і внутрішніх чинників підприємство дещо зменшує

Таблиця 1

Складники фінансової конкурентоспроможності підприємства

Назва показника	Спосіб розрахунку показника	Нормативне значення
1. Показники ефективності фінансово-господарської діяльності		
1.1. Рентабельність активів	Відношення чистого прибутку до середньої величини активів.	Збільшення
1.2. Рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу.	Збільшення
1.3. Рентабельність продукції	Відношення операційного прибутку до виручки від реалізації товарів, робіт, послуг.	Збільшення
1.4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення грошових коштів та їх еквівалентів до обсягу поточних зобов'язань	0,2-0,3
1.5. Коефіцієнт загальної ліквідності	Відношення суми оборотних активів до обсягу поточних зобов'язань	Більше 1
1.6. Коефіцієнт фінансової незалежності	Відношення власного капіталу до обсягу активів	Більше 0,5
2. Показники ефективності взаємодії із партнерами		
2.1. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах	Відношення обсягу дебіторської заборгованості до обсягу оборотних активів	До 0,3; зменшення
2.2. Частка кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях	Відношення обсягу кредиторської заборгованості до обсягу поточних зобов'язань	До 0,3; зменшення
2.3. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Відношення суми дебіторської заборгованості до обсягу кредиторської заборгованості	Приблизно 1
3. Показники фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності		
3.1. Коефіцієнт зносу основних засобів	Відношення суми зносу основних засобів до їх початкової вартості	Зменшення
3.2. Частка оборотних активів у майні підприємства	Відношення суми оборотних активів до валюти балансу	Більше 0,6; зростання
3.3. Частка запасів в оборотних активах	Відношення суми запасів до обсягу оборотних активів	До 0,5, зменшення
3.4. Матеріаломісткість	Відношення суми матеріальних витрат до загального обсягу операційних витрат	Зменшення
3.5. Фондовіддача	Відношення суми виручки до середньорічної вартості основних фондів	Збільшення
4. Показники ефективності управління		
4.1. Плинність кадрів	Відношення чисельності звільнених працівників із причин, не пов'язаних із виробництвом, до середньоспискової чисельності	Зменшення
4.2. Продуктивність праці	Відношення виручки від реалізації товарів, робіт, послуг до середньоспискової чисельності працівників	Збільшення
4.3. Коефіцієнт підвищення кваліфікації	Відношення чисельності працівників, які підвищують свою кваліфікацію, до середньоспискової чисельності	Збільшення

Джерело: сформовано на основі [9, с. 230; 11, с. 8; 12, с. 190; 13, с. 27–28; 14, с. 149]

виробничі потужності та частково згортає інвестиційну діяльність. Стабілізаційна стратегія використовується у разі порушення фінансової стійкості підприємства та передбачає виявлення слабких місць і розроблення заходів для їх знешкодження. Антикризова стратегія полягає у застосуванні заходів для виведення підприємства із кризи за рахунок реорганізації – злиття або приєднання [5, с. 154; 15, с. 125–126; 16, с. 225–226; 17, с. 164].

Виконуємо оцінювання фінансової конкурентоспроможності ПАТ «Львівський завод буді-

Таблиця 2

Шкала оцінювання фінансової конкурентоспроможності підприємства

Межі значень показника фінансової конкурентоспроможності підприємства	Характеристика результатів	Фінансова стратегія
До 0,35	Підприємство функціонує неефективно. Характерна нестача власних коштів, значні суми заборгованостей, залежність від зовнішнього фінансування	Стратегія антикризова. Стратегія стабілізаційна
0,36-0,7	Діяльність підприємства характеризується частково неефективними управлінськими рішеннями у сфері фінансів, виробництва, персоналу. Частина показників не відповідають нормативним значенням	Стратегія захисна
0,71-0,85	Показники ефективності діяльності підприємства вище середніх значень. Більшість управлінських рішень є ефективними. У підприємства достатньо власних ресурсів для часткового покриття зобов'язань. Є можливість вчасного повернення кредитів	Стратегія поступового розвитку. Стратегія експансійна
0,86-1	Підприємство характеризується високими показниками діяльності, незалежністю від зовнішніх джерел фінансування, наявністю власного оборотного капіталу, ефективними управлінськими рішеннями, суттєвим зменшенням заборгованостей	Стратегія експансійна

Джерело: сформовано на основі [5, с. 154; 12, с. 191; 13, с. 29–30; 14, с. 152; 15, с. 125–126; 16, с. 225–226; 17, с. 164; 18, с. 75; 19, с. 137–138]

Таблиця 3

Складники фінансової конкурентоспроможності ПАТ «Львівський завод будівельних виробів» [20]

Назва показника	Нормативне або еталонне значення показника	Вагові коефіцієнти	Розрахункове значення показників за 2015 р.
1. Показники ефективності фінансово-господарської діяльності			
1.1. Рентабельність активів	0,15	0,0525	0,0378
1.2. Рентабельність власного капіталу	0,2	0,0525	0,0909
1.3. Рентабельність продукції	0,3	0,0525	0,0636
1.4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25	0,07	0,006
1.5. Коефіцієнт загальної ліквідності	1	0,0525	0,8998
1.6. Коефіцієнт фінансової незалежності	0,5	0,07	0,3931
2. Показники ефективності взаємодії із партнерами			
2.1. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах	0,3	0,06	0,6746
2.2. Частка кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях	0,3	0,06	0,4052
2.3. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	1	0,08	1,498
3. Показники фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності			
3.1. Коефіцієнт зносу основних засобів	0,3	0,05	0,5986
3.2. Частка оборотних активів у майні підприємства	0,75	0,075	0,5461
3.3. Частка запасів в оборотних активах	0,4	0,05	0,3187
3.4. Матеріаломісткість, грн.	0,5	0,05	0,7617
3.5. Фондовіддача, грн.	2,5	0,075	1,89
4. Показники ефективності управління			
4.1. Плинність кадрів	0,05	0,08	0,1667
4.2. Продуктивність праці, тис. грн. / особу	250	0,06	165,639
4.3. Коефіцієнт підвищення кваліфікації	0,1	0,06	0,0278

Примітка. Еталонні значення показників відповідають плановим значенням, які запропоновані для підприємства. Вагові коефіцієнти встановлені експертним методом

	показник ефективності фінансово-господарської діяльності	показник ефективності взаємодії із партнерами	показник фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності	показник ефективності управління та фінансового менеджменту
Іі	0,1673	0,1676	0,1817	0,2154

Рис. 1. Складники фінансової конкурентоспроможності ПАТ «Львівський завод будівельних виробів», де Іі – відповідне розрахункове значення

вельних виробів», використовуючи інформацію фінансової звітності [20]. Обчислення виконуємо для останнього звітного року (2015 р.), на підставі чого будемо обирати відповідну фінансову стратегію. Окремі складники, які формують фінансову конкурентоспроможність ПАТ «Львівський завод будівельних виробів», розраховані та представлені в табл. 3. Вагові коефіцієнти в межах кожної із груп показників установлюються на підставі визначення тих чинників, які здійснюють більший вплив на діяльність підприємства.

Більшість розрахункових значень фінансово-економічних показників (табл. 3) у рамках розглянутих груп не відповідають нормативним та еталонним значенням. Основними причинами таких розбіжностей є:

– низьке значення чистого прибутку (354 тис. грн.) порівняно із середньорічним обсягом активів (9 373 тис. грн.);

– невисокий чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг (5 963 тис. грн.) як для підприємства, яке працює у сфері будівництва;

– низька частка високоліквідних активів (38 тис. грн.) у загальній сумі активів (5 658 тис. грн.);

– значна сума поточних зобов'язань (5 658 тис. грн.) у загальній сумі активів підприємства (10 360 тис. грн.);

– значні суми дебіторської (3 817 тис. грн.) та кредиторської (2 548 тис. грн.) заборгованості;

– високі значення матеріальних витрат (4 542 тис. грн.) в обсязі виготовленої продукції (5 963 тис. грн.);

– невисока продуктивність праці (165,639 тис. грн./особу) як для підприємства, яке працює у сфері будівництва;

– низька чисельність працівників, які проходять підвищення кваліфікації (1 особа із 36 осіб).

Виконуємо розрахунок інтегральних значень кожного складника, які входять до сумарного показника фінансової конкурентоспроможності. Сумарні значення вагових коефіцієнтів у рамках кожної з чотирьох груп показників відповідно становлять: 0,35 – для показників ефективності фінансово-господарської діяльності; по 0,2 – для показників ефективності взаємодії з партнерами та показників ефективності управління; 0,25 – для показників фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності.

На рис. 1 відображено інтегральні значення окремих складників, які в підсумку формують показник фінансової конкурентоспроможності розглянутого підприємства.

Згідно з побудованим графіком (рис. 1), очевидно, що у найкращому стані перебуває такий складник фінансової конкурентоспроможності, як ефективність управління. Друге місце посідають показники ефективності взаємодії з партнерами та показники фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності, оскільки відхилення від максимальних значень цих показників становить близько 0,04 та 0,07 відповідно. У найгіршому стані перебуває показник ефективності фінансово-господарської діяльності, відхилення від максимального значення становить майже 0,2.

Загальний результат фінансової конкурентоспроможності обчислюється як підсумок його окремих складників. Отже, для ПАТ «Львівський завод будівельних виробів» він становить:

$$Кфксп=0,1673+0,1676+0,1817+0,2154=0,732.$$

У шкалі оцінювання фінансової конкурентоспроможності підприємства отриманий результат попадає у третій проміжок (0,71–0,85). Отже, ПАТ «Львівський завод будівельних виробів» може дотримуватися стратегії поступового розвитку, оскільки ресурси підприємства можуть частково покривати зобов'язання, а зростання ринку будівництва дасть змогу збільшувати прибутки та вчасно покривати кредити.

Висновки. На підставі проведеного дослідження вдосконалено методичний підхід до формування фінансової стратегії на підприємстві, який передбачає вибір стратегії (антикризової, стабілізаційної, захисної, поступового розвитку, експансійної) на підставі оцінювання фінансової конкурентоспроможності. Показник фінансової конкурентоспроможності підприємства містить чотири складника, за кожним з яких обчислюються відповідні показники та враховуються коефіцієнти вагомості. Чим більше значення показника фінансової конкурентоспроможності, тим більше можливостей у підприємства для ефективної реалізації відповідної фінансової стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блакита Г.В. Економічна нестабільність та фінансова стратегія торговельних підприємств: характер впливу і форми реагування / Г.В. Блакита. // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_5.
2. Богатирьов І.І. Імперативи формування і реалізації фінансової стратегії корпорації / І.І. Богатирьов // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 124–129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2014_34_24.
3. Богомолова Н.І. Фінансова стратегія розвитку залізничного транспорту: сутність та особливості формування / Н.І. Богомолова. // Ефективна економіка. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_1_7.
4. Бутенко Т.В. Формування стратегії розвитку аграрної сфери з метою її адаптації до інноваційно-інвестиційних умов функціонування / Т.В. Бутенко // Ефективна економіка. – 2011. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_12_31.
5. Корпан О.С. Фінансова стратегія підприємств легкої промисловості: принципи формування та особливості реалізації / О.С. Корпан // Моделювання регіональної економіки. – 2012. – № 1. – С. 143–160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2012_1_20.
6. Леваєва Л.Ю. Формування фінансової стратегії розвитку ломбардних установ / Л.Ю. Леваєва // Економічний вісник університету. – 2014. – № 22(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2014_22(1)__42.
7. Полчанов А.Ю. Фінансова стратегія страхової компанії в умовах державної підтримки агрострахування / А.Ю. Полчанов. // Ефективна економіка. – 2012. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_7_31.
8. Лисяк Л.В. Детермінанти фінансової конкурентоспроможності у ринковому середовищі / Л.В. Лисяк, Д.О. Гетьман // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 112–122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae_2013_2_15.
9. Жовновач Р.І. Інтегральне оцінювання рівня фінансової конкурентоспроможності підприємств / Р.І. Жовновач // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 226–231.
10. Скибенко Т.С. Систематизація факторів фінансової конкурентоспроможності / Т.С. Скибенко, В.В. Ільченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2010. – № 5(44). – С. 89–93.
11. Чухрій М.В. Механізм підтримки фінансової конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / М.В. Чухрій; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2011. – 20 с.
12. Лактіонова О.А. Інтегральне оцінювання експансійної фінансової гнучкості суб'єктів господарювання / О.А. Лактіонова, І.С. Чишко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5(131). – С. 183–192.
13. Ляшенко Г.П. Збалансована система показників – необхідний інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства (на прикладі нафтовидобувного підприємства) / Г.П. Ляшенко, В.М. Дерев'янко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2014. – № 1(64). – С. 23–31.
14. Нартова І.В. Удосконалення системи показників оцінки фінансової безпеки суб'єкта підприємництва / І.В. Нартова, Б.В. Сіліхін // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 5(61). – С. 147–153.
15. Руда Р.В. Фінансова стратегія як основа життєдіяльності підприємства/ Р.В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2. – С. 123–126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2014_2_27.
16. Хаванова М.С. Види фінансової стратегії підприємства / М.С. Хаванова // Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Вип. 33. – С. 223–228.
17. Щербань О. Методичний підхід до розробки фінансової стратегії підприємства / О. Щербань // Економічний аналіз. – 2013. – Вип. 12. – Ч. 4. – С. 161–165.
18. Бас Ю.В. Теоретичні основи формування фінансової стратегії підприємства / Ю.В. Бас, Г.В. Зикова // Наука й економіка. – 2016. – № 1(41). – С. 73–77.
19. Наумова Л.Ю. Фінансова стратегія економічного розвитку підприємств / Л.Ю. Наумова // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 134–139 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2014_2_23.
20. Фінансова звітність ПАТ «Львівський завод будівельних виробів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smida.gov.ua/db/participant/01267426.

УДК 331.104.2

Гуляк Р.Е.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

СИСТЕМА ДІЛОВОЇ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE SYSTEM OF BUSINESS EVALUATION OF PERSONNEL AS A FACTOR OF INCREASE OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні основи формування оцінки персоналу підприємства. Проведено класифікацію критеріїв ділової оцінки персоналу. Визначено зміст, ціль та результати ділової оцінки персоналу підприємства. Розглянуто вплив ділової оцінки персоналу на ефективність діяльності підприємства.

Ключові слова: персонал, ділова оцінка, критерії оцінки, управління персоналом, кадри.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы формирования оценки персонала предприятия. Проведена классификация критериев деловой оценки персонала. Определены содержание, цель и результаты деловой оценки персонала предприятия. Рассмотрено влияние деловой оценки персонала на эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: персонал, деловая оценка, критерии оценки, управление персоналом, кадры.

ANNOTATION

The article considers theoretical bases of formation evaluation personnel. Classification criteria the business evaluation of personnel. Determined the content, purpose and results of business assessment of the enterprise personnel. The influence business staff's evaluation on the effectiveness of the enterprise.

Keywords: personnel, business evaluation, evaluation criteria, personnel management, personnel.

Постановка проблеми. Оцінка персоналу є невід'ємним елементом функціонування організації, проте у вітчизняній практиці офіційно визначена тільки атестація, причому ні методично, ні теоретично вона достатньо не розвинена і потребує більш глибокого вивчення, а значущість розроблення системи ділової оцінки персоналу зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із даної тематики проведено безліч досліджень, орієнтованих як на ефективне виконання оцінки персоналу, так і на використання їх досягнень у практиці функціонування підприємств. Передусім представляють інтерес фундаментальні дослідження у цій сфері зарубіжних учених: Г. Бенкера, Ф. Герцберга, Дж.К. Гелбрейта, П. Друкера, А. Маслоу, У. Оучи, Т. Питерса, Г. Саймона, В. Томсона, Р. Уоттермена, Х. Хекхаузена, Г. Шраегга, та ін. Серйозні змістовні дослідження з проблематики управління персоналом виконані вітчизняними вченими, серед яких виділяються: Л.В. Балабанова, В.Я. Брич, В.М. Данюк, І.В. Качан, А.М. Колот, О.В. Крушельницька, Н.Д. Лук'янченко, В.Г. Нікіфоренко, В.М. Петюх, О.В. Сардак, М.В. Семікіна та ін. Зусиллями цих та інших авторів виконана велика й успішна робота з наближення ідей ефективного управління персоналом до реалій організацій ринкової економіки.

Мета статті полягає у визначенні критеріїв та особливостей проведення ділової оцінки персоналу на сучасному етапі розвитку українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині все більша увага приділяється людським ресурсам. Якщо раніше служба персоналу була представлена відділом кадрів, основними функціями якого були облік персоналу, контроль дотримання трудового законодавства та документообіг, то зараз кадрова робота спрямована на формування працездатного й ефективно функціонуючого персоналу.

Процедури оцінки персоналу є базовими для багатьох конкретних аспектів кадрової роботи. Зокрема: необхідно оцінити ступінь готовності кандидата до роботи на посаді, визначити наявність або відсутність у нього необхідних якостей для успішної роботи; під час просування необхідно оцінити, наскільки він підготовлений до виконання нових функцій; під час навчання необхідно оцінити рівень професійної компетенції, виявити перелік знань, навичок, якими необхідно оволодіти; під час розроблення системи оплати праці – оцінити працівника, щоб визначити розмір премій і компенсацій; під час скорочення або звільнення – оцінити перспективи і дати працівнику, що звільняється, орієнтири та рекомендації, де він міг би бути більш корисним, можливо, допомогти підібрати йому програму.

Вибір варіанту проведення атестації залежить від специфіки організації, її цілей і завдань, чисельності персоналу.

Термін «персонал» об'єднує складові частини трудового колективу підприємства. До персоналу ми відносимо всіх працівників, які виконують виробничі або управлінські операції та зайняті переробкою предметів праці з використанням засобів праці.

Поняття «кадри», «працівники», «персонал», «людські ресурси» ідентичні, у принципі вони позначають один і той же об'єкт. Одні автори використовують одні терміни, наприклад «персонал», інші – «людські ресурси». Термін «персонал» найчастіше використовують невеликі фірми (менше 100 осіб). Термін «люд-

ські ресурси» воліють використовувати представники великих організацій із чисельністю зайнятих понад 2 500 осіб.

Трудові ресурси – населення обох статей у працездатному віці (для чоловіків – від 16 до 60 років, для жінок – від 16 до 55 років включно), за винятком непрацюючих інвалідів війни та праці I та II груп [5].

У теорії управління існують різноманітні підходи до класифікації персоналу залежно від професії або посади, займаної працівником, рівня управління, категорії працівників. Базовою є класифікація за категоріями працівників. Ця класифікація передбачає виділення двох основних частин персоналу за участю в процесі виробництва – робітників і службовців (рис. 1).

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки ефективність (продуктивність) будь-якої організації значною мірою залежить від якості людських (особливо управлінських) ресурсів. Навіть кращі макро – та мікроекономічні моделі стратегії і політики терплять провал без компетентного виконання.

Оцінка персоналу займає значне місце в системі управління персоналом будь-якого підприємства. Ефективна оцінка відіграє величезну роль в управлінні персоналом.

Оцінка персоналу є основою під час прийому співробітника на роботу, підвищення та внутрішніх переміщень персоналу, матеріального і морального стимулювання, поліпшення структури апарату, контролю персоналу та застосування санкцій.

Зміст оцінки роботи персоналу стає зрозумілим лише в контексті кадрової політики, яку реалізує організація. Неможливе здійснення функцій або визначення напрямів роботи у відриві від усього комплексу системи управління персоналом на підприємстві. Необхідною умовою ефективної системи оцінки персоналу є комплексність.

Управління персоналом як управлінський процес має циклічність, яка починається з планування і закінчується аналізом і контролем. Циклічний характер проявляється не тільки в послідовності реалізації функцій управління, але й виконання конкретних дій.

Як зазначає Десслер, «окремі процедури управління персоналом, що виконуються для досягнення певних цілей, утворюють цикли, з яких і складається процес управління персоналом» [3].

При цьому оцінка персоналу займає особливе місце, оскільки вона є замикаючою дією для більшості циклів у системі управління.

Ділова оцінка персоналу – це процес установлення відповідності професійних і особистісних характеристик працівника вимогам посади, яку він обіймає або на яку претендує. Для встановлення відповідності необхідно не тільки чітко окреслити коло досліджуваних характеристик, але й установити критерії оцінки.

Виділимо найбільш важливі цілі оцінки: огляд минулого виконання роботи; поліпшення поточного виконання; встановлення цілей на майбутнє; виявлення та оцінка потреб у професійному навчанні та розвитку; оцінка майбутнього потенціалу і можливостей просування; оцінка можливостей зміни рівня оплати праці.

Завдання оцінки персоналу: збір і аналіз інформації про діяльність співробітника, результати яких використовуються в адмініструванні та процесах управління персоналом; управління виробничою діяльністю працівника, оскільки оцінка дає змогу оперативно регулювати трудовий процес і покращувати його результати; раціональне використання співробітника, оскільки оцінка обов'язкова у разі заняття робочого місця, підвищення по службовій сходинці, переміщення, прийняття рішення про залишення робочого місця; розвиток персоналу, оскільки забезпечує вибір гідних заохочення і професійного просування працівників, з'ясування цілей подальшої професійної підготовки; трудова мотивація, оскільки оцінка є імпульсом до свідомої самооцінки діяльності співробітників, спрямованої на підвищення досягнень; визначення розмірів винагороди, оскільки лише за об'єктивної оцінки досягнень співробітника можливо справедливо оплатити його працю [2].

Об'єктом оцінки виступає співробітник підприємства в усьому різноманітті його соціально значущих рис та елементів діяльності.

Суб'єкти оцінки – особи, які здійснюють її проведення. Діяльність, пов'язана з оцінкою персоналу, може розділятися як між різними суб'єктами (групи, експертні оцінки, самооцінка, оцінка, проведена за допомогою ЕОМ), так і поєднуватися в діяльності одного суб'єкта.

Рис. 1. Класифікація персоналу за категоріями працівників

Після вибору суб'єктів оцінки проводиться їх підготовка. Така підготовка є необхідною, оскільки саме від кваліфікованості осіб, які будуть проводити оцінку, залежить успішність її проведення. Вони повинні пройти навчання щодо використання конкретних методів, які будуть застосовуватися у процесі оцінки, а також їх необхідно проінструктувати щодо правил доведення під час проведення оцінки.

Оцінка діяльності надає суб'єкту можливість контролювати діяльність, вибирати адекватні засоби її реалізації та прогнозувати можливі наслідки. Суб'єкт діяльності оцінює, щоб мати можливість цілеспрямовано діяти, і повинен оцінювати, якщо має намір діяти цілеспрямовано [4].

Взаємодію суб'єкта й об'єкта оцінки можна схематично представити так: суб'єкт – методологія і методи – технологія – процедури – показники – об'єкт. Згідно з метою проведення оцінки, визначаються показники (характеристики персоналу і їх параметри, які необхідно визначити). На основі цього необхідно розробити процедури, за допомогою яких буде проводитися оцінка. Сукупність цих процедур та організаційні умови проведення оцінки представляють собою технологію її здійснення. Все це має бути спрямовано на методологію, яка закладається в процес оцінки, та об'єднано в конкретні методики, що в результаті покликане забезпечити єдину основу оцінки, порівняність результатів окремими показниками, виключити дублювання. Даний процес повинен проходити як у прямо (на схемі – від суб'єкта до об'єкта), так і в зворотно (від об'єкта до суб'єкта), щоб ще до початку проведення процедури оцінки скоординувати та забезпечити узгодженість усіх структурних елементів системи оцінки [1].

Предмет оцінки – продиктована і затребувана практикою частина об'єкта оцінки. Предметом можуть виступати ділові та особистісні якості працівника, характеристики його поведінки в різних ситуаціях, якість виконання функцій, показники результатів діяльності.

Оцінка персоналу в організації повинна проводитися регулярно, для того щоб співробітники бачили результати своєї праці, справедливо оцінені керівниками, а керівниками за результатами оцінки могли краще керувати співробітниками і ефективніше їх використовувати. Важлива роль у здійсненні оцінки належить фахівцям з управління персоналом, менеджерам, у цілому керівникам різного рангу.

Оцінка персоналу являє собою складну і тривалу процедуру, що складається з трьох етапів: підготовки до оцінки, безпосередньо її проведення, підведення підсумків. Підготовчий етап є найтривалішим і потребує особливої уваги. Якщо підготовка до оцінки персоналу проведена правильно, то, як правило, безпосередньо сама оцінка не викликає ніяких труднощів. Завершальний етап оцінки – підведення підсумків і надання зворотного зв'язку – також є дуже важливим, оскільки саме він дає початок змінам в організації.

Одним з основних питань оцінки персоналу є проблема визначення вибору її критеріїв. Ці критерії визначають структуру предмета оцінки персоналу. У практиці персональної оцінки така структура найбільш затребувана. У ній знаходяться, по-перше, якості, які розкривають службовця в системі особистих відносин (його особисті, насамперед вольові, морально-психологічні характеристики); по-друге, якості, які свідчать про організаторські здібності, діловитість, націленість на високу результативність праці; по-третє, якості, які характеризують його професійні можливості, рівень професіоналізму, ступінь реалізації на займаній посаді.

За результатами оцінки з'являється можливість удосконалювати розстановку кадрів шляхом підбору найбільш підходящих кандидатур на ту чи іншу посаду, поліпшувати використання кадрів, здійснювати їх службово-кваліфікаційне просування, виявляти спрямованість підвищення кваліфікації працівників, стимулювати їх трудову діяльність за рахунок забезпечення більш тісного ув'язування оплати праці з результатами праці, вдосконалювати форми і методи роботи керівників, формувати позитивне ставлення до праці, забезпечувати задоволеність роботою та ін.

Зміст цих критеріїв визначається складом тих характеристик, які лежать в оцінці, і залежить від груп посад службовців. Кожна з посад може мати свій набір характеристик, які слід оцінювати в перерахованій групі критеріїв залежно від їх спеціалізації, але структура системи критеріїв залишається незмінною: професійні, ділові, морально-психологічні, інтегральні.

Технологія формування набору критеріїв передбачає створення соціально-психологічної моделі діяльності з повним описом нормативних вимог до службовця та умов його успішної діяльності на цій посаді. Зміст критеріїв визначається складом тих характеристик, які підлягають оцінці, та залежить від груп посад. Важливо відзначити, що кожна з посад може мати свій набір характеристик, які слід установлювати й оцінювати в групі критеріїв залежно від їх спеціалізації, однак структура критеріїв завжди залишається незмінною, що доводить необхідність комплексного, системного і водночас диференційованого аналізу всіх показників [6].

На підставі проведеного аналізу можна вказати на недоліки наявних оціночних технологій.

По-перше, це трудомісткість самої процедури оцінки, адже вона, як правило, пов'язана з необхідністю постійної систематизації та фіксування відомостей про службовця, результати його праці, необхідністю постійного накопичення інформації, а також її аналізу.

По-друге, впровадження, наприклад, комплексних систем персональної оцінки пов'язане з уведенням у штат організації спеціалістів, які б цілеспрямовано, систематично і постійно

займалися цією роботою. Так, щоб провести тестування за допомогою деяких методів із метою виявлення значущих для організації характеристик особистості під час прийому на роботу, висунення на посаду, а потім дати їх інтерпретацію, потрібна не тільки спеціальна підготовка, а й значна кількість часу. Цих можливостей, як правило, керівники не мають. Таку роботу можуть проводити тільки фахівці кадрових служб.

По-третє, запровадження системи оцінки вимагає наявності досить надійного коментаря оцінки і немалих матеріальних і фінансових ресурсів.

По-четверте, не завжди вдається уникнути формальних відносин безпосередніх керівників до персональної оцінки.

Нині навіть у компаніях, які працюють в одній сфері і в одному секторі ринку і виробництва, практично не існує єдиної системи оцінок, яка б ефективно і достовірно визначала рівень професіоналізму службовців і виявляла потребу в підвищенні кваліфікації. Безпосередньо саме проведення оцінки є, як не парадоксально, нетривалим за часом етапом усієї процедури оцінки. Якщо в процесі підготовки були враховані всі нюанси, то складнощів дана процедура викликати не повинна.

Висновки. Ділова оцінка персоналу необхідна для формування системи заробітної плати, оцінки ефективності діяльності кожного співробітника, прийняття рішення про просування працівника. Ділова оцінка буває двох видів: оцінка кандидатів на вакантну посаду та поточна періодична оцінка співробітників організації.

Ділова оцінка персоналу включає в себе етапи: підготовчий, етап оцінки працівника та його трудової діяльності, етап проведення ДО, етап прийняття рішень за результатами ДО.

Серед основних методів ділової оцінки виділяються: метод шкалювання, метод упорядкування рангів, метод попарного порівняння, метод примусового розподілу, метод анкетування, метод управління за цілями, оцінка за методом рис, оцінка на основі аналізу праці, оцінка за результатами діяльності колективу.

В окремих випадках використовується комплексна оцінка персоналу, яка передбачає три групи критеріїв: організаційні та ділові якості, ефективність і швидкість виконання основних поставлених завдань, рівень організації виробництва.

Результати ділової оцінки персоналу використовуються в усіх сферах управлінської діяльності, пов'язаної з кадровими питаннями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ стратегии управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wibes.ru/advice/analiz-strategii-upravleniya-personalom/.
2. Балабанова Л.В. Управління персоналом: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Київ: Професіонал, 2006. – 512 с.
3. Данюк В.М. Менеджмент персоналу: [навч. посіб.] / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк [та ін.]; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – Київ: КНЕУ, 2004. – 398 с.
4. Жуковська В.М. Управління персоналом. Практикум: [навч. посіб.] / В.М. Жуковська, І.П. Миколайчук. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 293 с.
5. Савельєва В.С. Управління персоналом: [навч. посіб.] / В.С. Савельєва, О.Л. Єськов. – Київ: Професіонал, 2005. – 336 с.
6. Хміль Ф.І. Управління персоналом: [підручник] / Ф.І. Хміль. – Київ: Академвидав, 2006. – 606 с.

УДК 331.108.4

Гусаров О.О.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ КЕРІВНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

USING THE METHODS OF ADAPTIVE MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF DEVELOPMENT MANAGING ENTERPRISE PERSONNEL

АНОТАЦІЯ

У статті вдосконалено теоретико-методичний базис системи розвитку керівного персоналу підприємства. Досліджено особливості питання використання методів адаптивного управління в системі розвитку керівного персоналу підприємства. Наведено алгоритм роботи з керівним персоналом, що дає змогу вдосконалити процедури оцінювання та відбору кадрів, мотивації кращих претендентів, здійснення попереднього контролю їхньої діяльності. Показана можливість уніфікації використання наведеного алгоритму під час роботи з групами кадрового резерву, навчання, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників узагалі.

Ключові слова: розвиток персоналу, кадровий резерв, адаптація, програма підготовки, оцінювання персоналу, алгоритм роботи з керівним персоналом.

АННОТАЦИЯ

В статье усовершенствован теоретико-методический базис системы развития руководящего персонала предприятия. Исследованы особенности вопроса использования методов адаптивного управления в системе развития руководящего персонала предприятия. Приведен алгоритм работы с руководящим персоналом, что позволяет усовершенствовать процедуры оценивания и отбора кадров, мотивации лучших претендентов, осуществления предварительного контроля их деятельности. Показана возможность унификации использования приведенного алгоритма при работе с группами кадрового резерва, при обучении, подготовке, переподготовке и повышении квалификации руководителей вообще.

Ключевые слова: развитие персонала, кадровый резерв, адаптация, программа подготовки, оценка персонала, алгоритм работы с руководящим персоналом.

ANNOTATION

The article improved the theoretical and methodological basis of the system of development managing enterprise personnel. The features of the issue of using adaptive control techniques in the system of development managing enterprise personnel. Shown the algorithm works with senior staff, which allows to improve personnel evaluation and selection procedures, the best motivation of applicants, the pre-control of their activities. Demonstrated the possibility of the unification of the use of the algorithm at work with staff reserve in groups, in education, training, retraining and advanced training of managers in general.

Keywords: staff development, staff reserve, adaptation, training program, personnel assessment, the algorithm of working with management personnel.

Постановка проблеми. Розвиток персоналу є важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації. Це особливо справедливо на сучасному етапі, коли прискорення науково-технічного прогресу веде до швидких змін і вимог до професійних знань, умінь і навиків. Персонал у сучасних умовах повинен бути високоосвіченим, володіти високою загальною культурою, стратегічним мисленням та ерудицією. Організація професійного розвитку стає однією з основних функцій управління персоналом.

Професійний розвиток – це набуття працівником нових компетенцій, знань, умінь і навиків, які він використовує чи буде використовувати у своїй професійній діяльності. Це процес підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників для виконання нових виробничих функцій, завдань і обов'язків нових посад. Розвиток персоналу являє собою системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів для виробничої адаптації та атестації персоналу, плануванням трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулюванням розвитку персоналу тощо.

Прискорення науково-технічного прогресу, з одного боку, нестабільність економічного стану, кризові явища, з іншого боку, все більш ускладнюють завдання управління підприємством. У даних умовах прийняття управлінських рішень буде більш досконалим та ефективним, якщо воно буде базуватися на даних більш достовірного та повного обліку, більш повному аналізі результатів минулої діяльності, на точному прогнозі та прийнятті рішення з урахуванням умов його виконання в майбутньому. Це приводить до необхідності широкого використання в практиці управління економіко-математичних моделей та засобів комп'ютерної техніки. Але вдосконалення управління відбувається тільки за зміни системи заходів і методів управління підприємством, що формується та змінюється разом із розвитком та зміною факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Одним із найважливіших напрямів підвищення ефективності використання економіко-математичних моделей у системах управління є застосування методів адаптації в процесах управління, причому адаптації як на базі результатів минулої діяльності, так і щодо майбутнього стану об'єкта управління.

В умовах посилення кризових явищ в економіці України для стабілізації діяльності підпри-

ємств і організацій на перший план виходять заходи з удосконалення системи розвитку управлінського персоналу, враховуючи мінімальність коштів, що виділяються на ці цілі. Таким чином, особливої актуальності набувають теоретичне обґрунтування необхідності і практична реалізація в системі розвитку управлінського персоналу методів адаптивного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія і практика сучасного менеджменту акумулювала різноманітні підходи до вирішення проблеми адаптивного управління підприємством. Так, В.П. Стасюк трактує адаптивне управління як забезпечення максимальної віддачі від ресурсів, що використовуються підприємством у процесі функціонування [1, с. 24]. Л.Л. Калініченко вивчає адаптивне управління промисловими підприємствами як взаємозв'язаний комплекс дій на об'єкти управління, націлений на підтримку їх конкурентоспроможності за допомогою механізму управління інноваційними процесами [2, с. 180]. А.М. Тридід та К.М. Таньков досліджують адаптивне управління через призму логістичної концепції [3, с. 66].

Мотиваційний складник механізму адаптивного управління потенціалом підприємства висвітлює І.О. Гончар, розглядаючи його «як саморегулюючу систему мотивів і стимулів персоналу у структурі адаптивного управління потенціалом підприємства, сформованих на основі індивідуальних потреб, реалізованих через колективний (груповий) інтерес персоналу підприємства з урахуванням форм, принципів, методів і важелів управління...» та підкреслює при цьому ключову роль мобілізаційних компетенцій персоналу, які приводять у дію всі інші компоненти потенціалу й які необхідні для функціонування та розвитку підприємства [4, с. 81, 82], що вказує на тісний зв'язок проблеми адаптивного управління підприємством із питаннями розвитку його персоналу, передусім управлінського.

Вивченню та розкриттю змісту основних видів розвитку управлінського персоналу присвятили свої дослідження О.П. Дроздова та С.В. Кутузов [5, с. 79–81].

О.Ю. Антипцева, моделюючи вплив мотиваційних факторів на рівень фінансового розвитку підприємств, розробляє ієрархічну модель фінансового розвитку машинобудівного підприємства, у рамках якої розвиток управлінського персоналу розглядається як базовий елемент, що зумовлює підвищення ефективності функціонування організаційно-управлінської підсистеми підприємства, внаслідок чого забезпечується позитивна динаміка результатів господарської діяльності суб'єкта економіки, оптимальне використання його інтелектуальних ресурсів та перехід до нового, покращеного фінансового стану [6, с. 325–327].

І.Б. Швець аналізує та систематизує наукові принципи мотивації та формує модель мотивів професійного розвитку персоналу з урахуванням характеристик різних категорій працівників [7, с. 48–52].

При цьому в системі розвитку керівного персоналу, з одного боку, необхідно мати загальні принципи роботи з резервом керівників: підбір кандидатів до складу резерву за їх морально-психологічними і діловими якостями для вирішення завдання постійного поліпшення якісного складу керівників; дотримання вікового й освітнього цензів кандидатів на висування; раціональне визначення оптимальної структури і складу резерву з урахуванням того, що на кожну керівну посаду необхідно мати не менш двох-трьох кандидатів; регулярний систематичний пошук кандидатів у резерв керівників на основі широкої гласності роботи з резервом для висування у підприємстві.

З іншого боку, підготовка, перепідготовка й підвищення кваліфікації працівників, включення до резерву керівників, безумовно, повинні враховувати особливості адаптивного управління на кожному рівні в ієрархічних організаційних системах. Це стосується як резерву розвитку – групи спеціалістів і керівників, що готуються до роботи в межах нових напрямів (під час диверсифікації виробництва, розроблення нових товарів і технологій), так і резерву функціонування – групи спеціалістів і керівників, що повинні в майбутньому забезпечити ефективне функціонування підприємства.

Висвітлення питань використання методів адаптивного управління в системі розвитку керівного персоналу підприємства, на нашу думку, ще не отримало достатнього висвітлення в дослідженнях.

Мета статті полягає у розробленні загального механізму використання методів адаптивного управління в системі розвитку керівного персоналу підприємства в ієрархічних організаційних системах із безпосереднім урахуванням особливостей таких систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виділимо основні типи адаптації в системах управління підприємством під час використання економіко-математичних моделей (за винятком адаптації персоналу).

По-перше, це параметрична адаптація. До кожної економіко-математичної моделі входять деякі числові величини, які повинні змінюватися у зв'язку зі змінами зовнішнього та внутрішнього середовища (наприклад, коефіцієнти витрат фондів ресурсів, виконання виробничих норм і т.п.).

По-друге, це структурна адаптація. Суть цього типу адаптації становить вибір найбільш адекватної на даний момент часу моделі з переліку можливих (наприклад, для завдань планування і регулювання виробництва – сіткове моделювання, математичне моделювання і т.п.).

По-третє, це адаптація структур. Суть полягає у змінах організаційної структури.

Для підготовки в системі розвитку персоналу розробляються і затверджуються три види про-

грам підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників: загальна, спеціальна, індивідуальна.

Загальна програма включає теоретичну підготовку: відновлення і поповнення знань по окремих питаннях науки і практики управління; підвищення освіти кандидатів, що пов'язане з їхньою колишньою (базовою) підготовкою; навчання спеціальним дисциплінам, необхідним для підвищення ефективності управління. Форма контролю – складання іспиту (заліків).

Спеціальна програма передбачає поділ слухачів за спеціальностями і підготовку, що поєднує теорію і практику.

Підготовка здійснюється за такими напрямами: ділові ігри, рішення конкретних виробничих ситуацій по спеціальностях. Форма контролю – розроблення конкретних рекомендацій щодо вдосконалення певного напряму діяльності підприємства та їхній захист.

Індивідуальна програма включає конкретні завдання щодо підвищення рівня знань, навичок та вмінь для кожного спеціаліста за такими напрямами, як виробнича практика та стажування на резервній посаді.

Індивідуальні плани кандидатів розробляються безпосередніми начальниками підрозділів і затверджуються керівниками підприємств.

Систематичний контроль виконання індивідуальних планів здійснюється керівниками підрозділів і працівниками служби управління персоналом, відповідальними за підготовку резерву.

Спеціальна й індивідуальна програми повинні охоплювати не просто набір конкретних виробничих ситуацій, а таких ситуацій, що виникали в реальній діяльності організації на даному рівні управління. Керівниками спеціальної та індивідуальної програм повинні бути менеджери відповідного рівня управління.

Таким чином, актуальним стає створення в організаціях на кожному рівні управління банку даних двох груп: реальних виробничих ситуацій та засобів адаптації, що дають змогу ефективно виходити із цих ситуацій. До групи засобів адаптації повинні бути включені три підгрупи даних: перелік можливих економіко-математичних моделей, перелік основних параметрів цих моделей, перелік можливих напрямів зміни організаційної структури даного рівня управління підприємством.

Уніфікований алгоритм виконання та оцінювання завдань у рамках спеціальної та індивідуальної програм підготовки з використання методів адаптивного управління, перепідготовки й підвищення кваліфікації керівних працівників пропонується такий.

Крок 1. Початок.

Крок 2. Вибір чергової ситуації. Перехід до кроку 3. БЛОК1

Крок 3. Прийняття претендентом рішень щодо виходу із ситуації методами параметричної адаптації. Можливе формування пропозицій із розширення складу параметрів діючої моделі. Перехід до кроку 4.

Крок 4. Оцінка керівником програми задовільності прийнятого претендентом рішення. Якщо рішення є задовільним – перехід до кроку 5, якщо ні – перехід до кроку 6.

Крок 5. Оцінка керівником програми необхідності додаткового випробування з урахуванням попереднього позитивного результату. Якщо є необхідність – перехід до кроку 2, у протилежному випадку – перехід до кроку 8.

Крок 6. Оцінка керівником програми необхідності додаткового випробування з урахуванням попереднього негативного результату. Якщо є необхідність – перехід до кроку 2, у протилежному випадку – перехід до кроку 7.

Крок 7. Претендент не пройшов чергового контролю. Перехід до кроку 29.

Крок 8. Оцінка керівником програми рівня прийнятих претендентом рішень. Якщо рішення мають невеличкі недоліки – перехід до кроку 10, у протилежному випадку – перехід до кроку 9.

Крок 9. Претендента включено до пропозицій на додаткове заохочення. Перехід до кроку 10.

Крок 10. Накопичення результатів випробувань. Перехід до кроку 11 з ускладненням ситуації.

Крок 11. Вибір чергової ситуації. Перехід до кроку 12. БЛОК2

Крок 12. Прийняття претендентом рішень по виходу із ситуації методами структурної адаптації. Можливе формування пропозицій щодо розширення складу моделей. Перехід до кроку 13.

Крок 13. Оцінка керівником програми задовільності прийнятого претендентом рішення. Якщо рішення є задовільним – перехід до кроку 14, у протилежному випадку – перехід до кроку 15.

Крок 14. Оцінка керівником програми необхідності додаткового випробування з урахуванням попереднього позитивного результату. Якщо є необхідність – перехід до кроку 11, у протилежному випадку – перехід до кроку 15.

Крок 15. Оцінка керівником програми необхідності додаткового випробування з урахуванням попереднього негативного результату. Якщо є необхідність – перехід до кроку 11, у протилежному випадку – перехід до кроку 16.

Крок 16. Претендент не пройшов чергового контролю. Перехід до кроку 29.

Крок 17. Оцінка керівником програми рівня прийнятих претендентом рішень. Якщо рішення мають невеличкі недоліки – перехід до кроку 19, у протилежному випадку – перехід до кроку 18.

Крок 18. Претендента включено до пропозицій на додаткове заохочення. Перехід до кроку 19.

Крок 19. Накопичення результатів випробувань. Перехід до кроку 20 з ускладненням ситуації.

Крок 20. Вибір чергової ситуації. Перехід до кроку 21. БЛОК3

Крок 21. Прийняття претендентом рішень щодо виходу із ситуації методами адаптації структур. Можливе формування пропозицій щодо розширення складу змін в організаційній структурі. Перехід до кроку 22.

Крок 22. Оцінка керівником програми задовільності прийнятого претендентом рішення. Якщо рішення є задовільним – перехід до кроку 23, у протилежному випадку – перехід до кроку 24.

Крок 23 Оцінка керівником програми необхідності додаткового випробування з урахуванням попереднього позитивного результату. Якщо є необхідність – перехід до кроку 20, у протилежному випадку – перехід до кроку 24.

Крок 24. Оцінка керівником програми необхідності додаткового випробування з урахуванням попереднього негативного результату. Якщо є необхідність – перехід до кроку 20, у протилежному випадку – перехід до кроку 25.

Крок 25. Претендент не пройшов чергового контролю. Перехід до кроку 20.

Крок 26. Оцінка керівником програми рівня прийнятих претендентом рішень. Якщо рішення мають невеличкі недоліки – перехід до кроку 28, у протилежному випадку – перехід до кроку 27.

Крок 27. Претендента включено до пропозицій на додаткове заохочення. Перехід до кроку 28.

Крок 28. Оцінка керівником програми необхідності залишити претендента в групі системи розвитку персоналу з урахуванням попереднього накопичення результатів. Якщо є необхідність – перехід до кроку 30, у протилежному випадку – перехід до кроку 29.

Крок 29. Претендента виключено з групи системи розвитку персоналу. Перехід до кроку 30.

Крок 30. Закінчення.

Зауважимо, що практичне використання наведеного алгоритму можна розглядати як елемент попереднього контролю можливої майбутньої діяльності працівника, а накопичений набір його вдалих пропозицій – як підставу для додаткової мотивації.

Також цікавим є практичне використання алгоритму як під час роботи з групами кадрового резерву, так і взагалі під час підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників

Висновки. Отже, доцільно розглядати роботу з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації керівних працівників як поєднання двох груп принципів: загальних принципів роботи; принципів, що повинні враховувати особливості саме адаптивного управління на кожному рівні в ієрархічних організаційних системах. Це вказує на актуальність проблеми визначення принципів, що повинні враховувати особливості керівництва на кожному рівні управління з використанням методів адаптації та проблеми взаємодії різних рівнів управління, чому і будуть присвячені подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стасюк В. П. Моделі адаптивного управління підприємством у нестабільному зовнішньому середовищі: автореф. дис. … д-ра екон. наук / В.П. Стасюк. – Донецьк: ДНУ, 2003.
2. Калініченко Л.Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі / Л.Л. Калініченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/adaptive-control-by-enterprise-in-competition-environment.pdf.
3. Тридед А.Н. Концепция адаптивного логистического управления промышленной системой / А.Н. Тридед, К.Н. Таньков // Бизнес Информ. – 2004. – № 5–6. – С. 65–70.
4. Гончар І.О. Мотиваційні аспекти адаптивного управління потенціалом підприємства / І.О. Гончар // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 2 (6). – С. 79–84.
5. Дроздова О.П. Об особенностях обучения руководящих работников и специалистов в системе повышения квалификации / О.П. Дроздова, С.В. Кутузов // Актуальные проблемы совершенствования высшей школы: [науч. метод. сб.]. – СПб.: СПбУЭФ, 2002. – С. 79–83.
6. Антипцева О.Ю. Моделювання впливу мотиваційних факторів на рівень фінансового розвитку машинобудівних підприємств / О.Ю. Антипцева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.4. – С. 324–331 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2015_25.
7. Швець І. Створення ефективної системи мотивації професійного розвитку персоналу / І. Швець, Л. Родь // Економіка. – 2013. – № 1(121). – С. 47–54.

УДК 331.101:330.341

Данілова І.С.
старший викладач
Сумського національного аграрного університету

Могильна Л.М.
кандидат економічних наук
Сумського національного аграрного університету

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ В ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE INNOVATION-ORIENTED ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню теоретичних основ управління трудовими ресурсами на інноваційних підприємствах. Інколи керівники нижчої ланки не розуміють специфіки управління трудовими ресурсами, його механізму, можливостей і переваг, а тому не можуть повною мірою скористатися послугами спеціалістів-кадровиків. Це призводить до непорозуміння і ухвалення неправильних і неефективних рішень. Важливо, щоб керівництво різних рангів знало і розуміло засоби і методи управління персоналом. Розуміння особливостей управління трудовими ресурсами на інноваційних підприємствах буде сприяти підвищенню якості робочої сили і, як наслідок, росту інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інновації, трудові ресурси, робоча сила, кадри, управління трудовими ресурсами.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических основ управления персоналом на инновационных предприятиях. Иногда руководители низшего звена не понимают специфики управления трудовыми ресурсами, его механизма, возможностей и преимуществ, поэтому не могут в полной мере воспользоваться услугами специалистов-кадровиков. Это приводит к непониманию, а также принятию неправильных и неэффективных решений. Важно, чтобы руководство различных рангов знало и понимало средства и методы управления персоналом. Понимание особенностей управления трудовыми ресурсами на инновационных предприятиях будет способствовать повышению качества рабочей силы и, как следствие, росту инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновации, трудовые ресурсы, рабочая сила, кадры, управление трудовыми ресурсами.

ANNOTATION

Article is devoted to research of theoretical bases of control of personnel on innovative enterprises. Sometimes the chiefs of the lowest link do not understand specific features of control of human resources, its mechanism, opportunities and advantages, and therefore they cannot take advantage of specialists'-personnel officers services to full extent. It results in misunderstanding, and as well to acceptance of wrong and inefficient decisions. Therefore it is important that the administration of various ranks knew and understands means and methods of control of personnel. Understanding of features of control of human resources on innovative enterprises will promote quality improvement of labour and, as investigation, growth of innovative potential.

Keywords: innovation, human resources, labor, personnel, human resources management.

Постановка проблеми. Для кожного керівника актуальним є питання розвитку та ефективної діяльності підприємства. Підґрунтям для функціонування будь-якого підприємства є його забезпечення трудовими ресурсами, оскільки вони є фундаментом для його життєдіяльності і запорукою подальшого стратегічного успіху. Раціональне використання трудових ресурсів створює базу для ефективної діяльності підприємства, його рівня рентабельності, тому що якими б найсучаснішими та досконалими не були засоби виробництва, технології і навіть досягнення науково-технічного прогресу, саме працівники, їх інтелект, інноваційність, креативність, ініціативність, уміння та навички визначають соціально-економічний розвиток не тільки підприємства, але й держави у цілому. Отже, проблематика щодо управління трудовими ресурсами не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук підходів до вдосконалення та формування ефективного механізму управління трудовими ресурсами зумовлює проведення досліджень та визначає актуальність обраної теми. Трудові ресурси та ринок праці стали предметом дослідження українських та закордонних науковців: А.Г. Бабенко, Л.В. Балабанової, Д.П. Богині, О.А. Богуцького, О.А. Грішнової, Р.В. Давидюк, Р.З. Дарміця, Г.А. Дмитренко, В.С. Дієсперової, М.К. Долгушкіна, О.Ю. Єрмакова, Н.І. Єсінової, Є.В. Касимовського, Н. Грегорі Манків, Е.М. Лібанової, М.П. Лукашевича, Л.І. Михайлової, В.Г. Новікова, В.М. Петюх, В.В. Покиньчереди, Н.С. Присяжникова, П.Т. Саблука, Г.Є. Слезингера, С.Г. Турчіної та ін.

Однак деякі питання все ще залишаються недостатньо вивченими та потребують подальших наукових досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Конкурентоспроможність інноваційних підприємств залежить від якісної інноваційної політики. Складниками інноваційної політики підприємства є маркетинг інновацій; політика в галузі науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт; політика структурних змін; технічна та інвестиційна політика, а також суттєве значення має кадрова політика. Складники інноваційної політики завжди перебувають у взаємодії один з одним. Кожен із них робить свій внесок в оцінювання інноваційних заходів і дає можливість сфор-

мувати реалістичну інноваційну політику, що забезпечує стратегічний розвиток підприємства.

А тому пошук підходів щодо вдосконалення та формування ефективного механізму управління трудовими ресурсами зумовлює проведення досліджень та визначає актуальність обраної теми.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні вдосконалення управління трудовими ресурсами інноваційних підприємств.

Мета дослідження зумовила необхідність визначення та вирішення таких основних завдань: уточнити зміст основних понять кадрового менеджменту та розтлумачити етапи управління трудовими ресурсами на інноваційних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління – це об'єктивний і неминучий результат, у процесі якого перетворюються індивідуальні виробничі процеси у суспільну працю. Слід відзначити, що відправним поняттям у дослідженні дефініції «трудові ресурси» є категорія «ресурси». В економічній енциклопедії за загальною ред. М.І. Молдованова висвітлено такий аспект цього поняття: «Ресурси – основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система, використовуються для досягнення конкретних цілей економічного та соціального розвитку» [3, с. 206]. Наголосимо на тому, що одним із чинників інноваційного розвитку є відповідність трудових ресурсів потребам підприємства. Тобто підвищуючи якість працівників підприємства, сприятливість їх до набуття знань дає можливість отримувати принципово нові перспективи для підприємства.

Відзначимо, що облікова категорія «трудові ресурси» є особливим видом ресурсів підприємства. Це пов'язано з тим, що на відміну від іншого ресурсного забезпечення ними неможливо володіти. Тобто, з одного боку, працівники підприємства розглядаються як ресурс, але на цей специфічний ресурс не поширюється право власності з боку суб'єкта господарювання. Звідси випливає, що інформація про них не підлягає розкриттю у фінансовій звітності. Саме це є причиною недостатньої уваги з боку управлінських працівників до трудових ресурсів як у виробничому, так і в інноваційному процесі.

Для більш чіткого розуміння взаємозв'язків та взаємозалежностей між категоріями «персонал», «кадри», «робоча сила», «трудові ресурси», «трудовий потенціал» необхідно виявити розбіжності та зв'язки між цими дефініціями.

Цікавими є публікації західних економістів щодо дефініції «трудові ресурси» (human resources), яку вживають на рівні виробництва, а в разі застосування словосполучення human resources management (керування трудовими ресурсами) мова йде про виробничі процеси. На противагу цьому автори вітчизняних публікацій більш схильні до використання терміну «трудові ресурси» в межах макромасштабу (країни, регіону, галузі). У межах суб'єктів підприємництва (мікромасштаб) уживаються терміни «працівники», «кадри», «члени трудового колективу», «зайняті на підприємстві» та ін.

Якщо ж звернутися до інноваційного менеджменту, то переважно використовуються терміни «персонал», «науково-технічний персонал». Під персоналом у наукових організаціях та інноваційних підприємствах розуміють новаторів, винахідників, людей, які свої здібності використовують для зародження ідеї або розвитку інновацій. Таким чином, ми можемо визначити категорію «інноваційно активний персонал», який приймає безпосередню участь у формуванні та розвитку інноваційних процесів.

Якщо взяти графічну інтерпретацію логічного співставлення сутності понять, доцільно, застосовуючи круги Ейлера, навести ці терміни на рис. 1, де зображено нами співвідношення вказаних дефініцій з урахуванням їх форми та змісту. Тобто трудові ресурси є формою вираження переважної частини людських ресурсів.

Слід наголосити на тому, що складність самої природи походження цих економічних

Рис. 1. Співвідношення дефініцій «людські ресурси», «трудові ресурси», «робоча сила», «кадри» та «персонал»

Джерело: доопрацьовано автором на основі [2, с. 32]

дефініцій створюється через виникнення, існування та їх використання, а також завдяки неоднорідності кількісних та якісних параметрів людських ресурсів, що залучені в господарську діяльність підприємства, винятковості впливу, який ці ресурси можуть чинити на фінансові результати підприємства.

Отже, підсумовуючи дослідження дефініцій «людські ресурси», «трудові ресурси», «трудовий потенціал», «робоча сила», «людський фактор», можна зазначити, що вони використовуються для пояснення природи самого процесу відновлення людського капіталу. А поняття «інноваційний персонал» використовується зовсім в іншій площині – у розрізі здібностей і навичок працівників. Аналізуючи концептуальні позиції світової економічної думки, можна зробити висновок, що перераховані вище дефініції у своїй сукупності відображають еволюцію розвитку уявлень про місце і роль людини у виробництві чи суспільному житті. Поява нових дефініцій, що характеризують зростання ролі людини у виробництві або суспільстві, не означає відмирання старих, оскільки кожна з перерахованих категорій має своє призначення.

Розвиток міжнародної конкурентоспроможності підприємства, який здійснюється через оптимальне залучення трудових ресурсів (сюди входить і віртуальний найм) як кадрове забезпечення його економічної діяльності, досягається за допомогою:

– економії витрат (наприклад, умовно-постійних);

– адміністративних витрат (службові відрядження, обслуговування офісу, енергозатрати тощо);

– відсутності потреби в міграції, зміни поведінки (звичок) та адаптації працівників до нових (соціокультурних, мовних, інформаційних тощо) умов життєдіяльності;

– економії витрат робочого часу на адаптацію та переміщення робітників;

– відсутності міграцій, адаптації працівників підприємства до нових умов праці, зміни їх поведінки або звичок;

– гармонізації соціальних особистісних змін у свідомості працівника (внутрішні конфлікти, зміна оточення, комфортність перебування тощо);

– прямого доступу до інформації, контакту та дослідження локального міжнародного ринку, польових досліджень, особистого відстежування маркетингових особливостей та тенденцій тощо;

– реклами, пропаганди/презентації новітніх форм трудової діяльності на особистому прикладі тощо.

Формування стратегії управління трудовими ресурсами для їх відновлення та вдосконалення на підприємствах слід визначати як «наскрізне» дослідницьке завдання, вирішення якого потребує інтегрування концептуального, технологічного та інструментального компонента управління.

Усвідомлюючи, що стратегій підприємств існує чимало, нами було зроблено вибір на користь інноваційної. Відмінними особливостями реалізації інноваційної стратегії в управлінні трудовими ресурсами є відповідна система найму, підбору, оцінки та стимулювання працівників орієнтована на створення умов для інноваційної трудової діяльності, безперервного оновлення професійних знань із відсутністю формально встановлених меж професійних компетенцій, стимулювання інноваційної активності. Інновації в управлінні трудовими ресурсами підприємства мають характер соціальних нововведень, супроводжуються зміною соціальних відносин і структури підприємства. Управлінські рішення слабо централізовані, функціональні обов'язки працівників та їх посадові інструкції не підлягають жорсткій регламентації [1, с. 250].

На інноваційний клімат на підприємстві впливають різні фактори, зокрема масштаби інноваційної діяльності в галузі, попередній досвід підприємства, відношення до інновацій на рівні вищого керівництва підприємства. А факторів, що впливають на трудову активність працівників, зайнятих новаторством ще більше, зокрема це:

– статус;

– висока заробітна плата;

– надбавки і доплати до заробітної плати;

– можливість службового росту;

– можливість розвитку здібностей і підвищення кваліфікації;

– свобода вибору тематики роботи;

– ефективне планування роботи;

– цікава робота під керівництвом відомого фахівця;

– гарна лабораторія, майстерня, кабінет, устаткування;

– відсутність навантаження, не пов'язаного з основною роботою;

– зручна система відпусток;

– відношення до отриманих результатів фахівців інших організацій;

– спорт і суспільні заходи [3, с. 265].

Зазвичай відповідальність за загальне керівництво трудовими ресурсами в установах, організаціях чи підприємствах покладена на професійно підготовлених робітників відділу кадрів. Для того щоб такі фахівці змогли активно реалізовувати загальні цілі підприємства, їм потрібні не тільки знання і компетентність у конкретній галузі, але й усвідомлення потреб керівників нижчої ланки. Водночас якщо керівники нижчої ланки не розуміють специфіки управління трудовими ресурсами, його механізму, можливостей і переваг, то вони не зможуть повною мірою скористатися послугами спеціалістів-кадровиків. Це призводить до непорозуміння й ухвалення неправильних і неефективних рішень. Тому важливо, щоб керівництво різних рангів знало і розуміло засоби і методи управління персоналом.

Етапи управління трудовими ресурсами на інноваційних підприємствах:

1. Планування ресурсів здійснюється через розроблення плану для задоволення майбутніх потреб у людських ресурсах. Однак, на превеликий жаль, найчастіше плануванню трудових ресурсів не приділяється тієї уваги, на яку вони заслуговують.

2. Набір персоналу здійснюється через резерв потенційних кандидатів за всіма посадами. Набір полягає у створенні необхідного резерву кандидатів на всі посади і спеціальності, виходячи з якого можна вибрати найбільш потрібних для неї робітників.

3. Відбір проводиться завдяки оцінці кандидатів і відбору кращих із резерву, який було створено в ході набору. На цьому етапі керівництво відбирає найбільш досвідченіших та кращих кандидатів із резерву. Здебільшого обирається людина, яка має найкращу кваліфікацію для виконання певного виду роботи на займаній посаді, а не кандидат, що уявляється найбільш підходящим для просування у службовій діяльності.

4. Визначення заробітної плати і пільг здійснюється завдяки розробленню структури заробітної плати, можливих пільг. Це робиться для залучення, наймання та збереження працівників. При цьому вид і кількість винагород, запропонованих організацією, мають велике значення для оцінки якості трудового життя та трудової активності. Багатьма дослідженнями встановлено, що якість виконання роботи та плинність кадрів прямо пов'язані із задоволенням від одержаної винагороди.

5. Профорієнтація та адаптація здійснюється через прийняття найманих працівників на підприємство чи в його підрозділи, формування у робітників розуміння завдань і покладених обов'язків. Якщо керівництво зацікавлене, щоб на новому робочому місці працівник швидко облаштувався та почав ефективно працювати, воно повинно завжди пам'ятати, що організація – це суспільна система, при цьому кожен робітник підприємства – це особистість, а тому потрібно намагатися досягти цілей як організації, так і окремого робітника.

У процесі створення компетенції персоналу можна пройти декілька ітерацій (повторів), розглянути і проаналізувати всі назви і визначення компетенції з різних боків, спробувати перегрупувати набори характеристик у різних поєднаннях. Тільки тоді, коли всі варіанти групування і перегрупування будуть вичерпані, можна твердо сказати, що ви наблизилися до остаточного варіанту моделі компетенцій.

Визначення етапів формування компетенцій персоналу підприємства, їхніх видів та характеристик, а також методів їх аналізу дали змогу встановити загальну послідовність формування компетенції персоналу підприємства.

6. Навчання: розроблення програм для навчання та підвищення кваліфікації, необхідних для ефективного виконання конкретного виду роботи. Всі організації повинні підвищувати продуктивність праці своїх працівників. Багато організацій при цьому ще піклуються і про загальну якість трудових ресурсів. Одним із засобів досягнення цієї мети є набір і відбір найбільш кваліфікованих і талановитих нових робітників. Але цього недостатньо. Керівництво повинно також проводити регулярні навчальні програми для підготовки робітників, щоб допомогти повному розкриттю їх здібностей і використанню можливостей працівників у трудовому процесі.

7. Оцінка трудової діяльності здійснюється шляхом розроблення та застосування методики оцінки трудової діяльності працівників. Процес контролю включає в себе встановлення стандартів. Завдяки йому вимірюються результати для визначення відхилення від установлених норм або очікуваних наслідків. За необхідності можливе вживання заходів щодо виправлення становища. Оцінка результатів діяльності дає змогу керівництву визначити найбільш корисних, талановитих працівників, насправді підняти рівень їхніх досягнень.

8. Підвищення, зниження, переведення, звільнення: розроблення методів переміщення робітників на посади з більшою або з меншою відповідальністю, розвитку їхнього професійного досвіду шляхом переміщення на інші посади або ділянки роботи, а також процедур припинення трудових відносин. Усі ці процедури відбуваються тільки після певного періоду роботи та оцінки трудової діяльності.

9. Підготовка керівних кадрів, управління просуванням по службовій сходинці: розроблення програм, які спрямовані на розвиток навичок і підвищення ефективності праці керівних кадрів. На практиці систематичні програми підготовки найчастіше використовують для підготовки менеджерів для просування на більш високі посади. Для успішної підготовки керівних кадрів, як і для навчання взагалі, потрібен ретельний аналіз діяльності і планування.

Висновки. Управління персоналом підприємства нині стає все більш складним процесом і набуває стратегічного характеру, тому все більше підприємств та організацій починають розглядати працівників як найцінніші активи, звертаючи особливу увагу на процес відбору, найму, навчання та оцінки їхньої діяльності. Для ефективного використання інтелектуального потенціалу працівників підприємств необхідно комплексно підходити до проблеми економічного стимулювання їхньої творчої діяльності і процесу використання їхніх ідей.

Як один із видів діяльності, управління персоналом – управління живою працею, людьми. Це складний, найбільш перспективний, потенційно невичерпний ресурс. Він є одним із вирішальних ступенів, що впливає на ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність. Кінцева мета процесу управ-

ління як інноваційно-активним персоналом, так і трудовими ресурсами у цілому – максимальне поєднання очікувань підприємства та інтересів працівника, відмова від політики мінімальних інвестицій у персонал підприємства та його розвиток, відведення вирішальної ролі системі управління персоналом підприємства у формуванні кадрової політики та механізму її реалізації.

Баланс трудових ресурсів є одним з інструментаріїв системи управління використанням трудових ресурсів підприємств. Методичною основою розроблення балансів є всебічне врахування факторів, які впливають на відтворення трудового потенціалу, напрями і масштаби міграційних процесів, зміни демографічної структури населення, темпи росту продуктивності праці, кон'юнктуру ринку праці, структуру робочих місць, зайнятість населення, ефективність використання трудових ресурсів. Основні положення, які охоплюють питання проблематики мотивації праці, продуктивних здібностей людини були розроблені ще класиками політичної економії.

Одним із найбільш актуальних завдань у системі управління трудовими ресурсами інноваційно активних підприємств є завдання формування і впровадження системи управління знаннями як основи інновацій. Вирішення цього питання забезпечить підвищення якості робочої сили і зростання інноваційного потенціалу.

Ріст інноваційного потенціалу економіки країни прямо залежить від поліпшення взаємозв'язку бізнесу та науки і повинен носити стратегічний характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 1(47). – С. 32–35.
2. Дарміць Р.З. Кадрове забезпечення діяльності підприємства в умовах розвитку міжнародної конкурентоспроможності / Р.З. Дарміць, Г.П. Горішна // Вісник НУ Львівська політехніка. Менеджмент та підприємництво в Україні. – 2013. – № 778. – С. 26–34.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. – К.: Центр, – 2002. – Т. 3: Акад. народ. господ-ва. – 952 с.
4. Мельникова К.В. Мотивація інноваційно активного персоналу підприємства / К.В. Мельникова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 262–266.

УДК 658.5

Доуртмес П.О.
аспірант кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

GUIDELINES FOR EVALUATION OF INVESTMENT-INNOVATION ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті в результаті аналізу наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених удосконалено поняття «інвестиції», «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність». Розроблено методичні рекомендації щодо оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. Визначено основні етапи цього процесу, чинники впливу та найбільш значимі показники, що дають змогу найбільш повно визначити стан підприємства в аспекті інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, інвестиції, інновації, оцінювання, підприємство, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье в результате анализа научных трудов отечественных и зарубежных ученых усовершенствованы понятия «инвестиции», «инвестиционная деятельность» и «инновационная деятельность». Разработаны методические рекомендации по оценке инвестиционно-инновационной деятельности предприятия. Определены основные этапы этого процесса, факторы влияния и наиболее значимые показатели, позволяющие полнее определить состояние предприятия в аспекте инвестиционно-инновационной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная деятельность, инвестиции, инновации, оценка, предприятие, конкурентоспособность.

ANNOTATION

In the article, as a result of the analysis of scientific works of domestic and foreign scientists, the concepts of «investment», «investment activity» and «innovation activity» were improved. Methodical recommendations on the evaluation of investment and innovation activities of the enterprise were developed. The main stages of this process, factors of influence and the most significant indicators that allow to determine the state of the enterprise in the aspect of investment and innovation activity are determined.

Keywords: investment and innovation activity, investments, innovations, valuation, enterprise, competitiveness.

Постановка проблеми. У сучасному світі в умовах постійно зростаючої конкуренції та швидкозмінного зовнішнього середовища утримати та покращити своє конкурентне становище можуть лише ті підприємства, що вчасно та якісно впроваджують інвестиційно-інноваційну діяльність. У науковій літературі можна зустріти значну кількість робіт, присвячених питанням інвестиційної та інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дані питання досліджували такі науковці, як Андрійчук Ю.А. [0], Балан О.С. [2], Лозовський А.М., Бараник Ю.В. [3], Музиченко Т.О. [4], Наливайченко К.В. [5], Сазонець О.М., Сіпайло Л.Г. [6]. У працях учених багато уваги приділяється вдосконаленню теоретичного апарату як інвестиційної, так і інноваційної діяльності підприємства, розробленню методичних підходів до оцінювання результатів кожної з них.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак ефективна діяльність підприємства можлива тільки за умови розгляду інвестиційної та інноваційної діяльності як нерозривної сукупності, але саме питання управління й оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності залишається відкритим, що і зумовлює актуальність теми даної статті.

Мета статті полягає в удосконаленні теоретичного апарату та розробленні методичних рекомендацій щодо оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі є значна кількість визначень поняття «інвестиції» [4; 7], аналіз яких дав змогу запропонувати таке: інвестиції – це фінансові, майнові, інтелектуальні ресурси, використання яких забезпечує безперервність життєдіяльності підприємства у відповідності з результатами його господарювання, цілями та можливостями у коротко- та довгостроковому періоді з переважною спрямованістю на інноваційний вектор розвитку. Відмінністю запропонованого визначення є комплексність і необмеженість природи і предмету інвестування, урахування як коротко-, так і довгострокового періоду, а головне – забезпеченість інноваційної підтримки та безпосереднього зв'язку з інноваційною діяльністю.

Аналіз визначень сутності інвестиційної діяльності, класифікаційних ознак і видів, форм інвестицій доводять їх розгалуженість, необхідність оцінювання її результатів зумовлює важливість для подальших досліджень такого сутнісного наповнення поняття «інвестиційна діяльність», яке б ураховувало її особливості. Так, у даному дослідженні під інвестиційною діяльністю розуміється діяльність підприємства, яка полягає у вкладанні фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів для забезпечення безперервності життєдіяльності підприємства та її переходу на якісно новий рівень. Перевагою визначення є врахування основної цілі інвестицій та зв'язок з інноваційною діяльністю підприємства, що полягає в їх спільній спрямованості на забезпечення життєдіяльності та розвитку підприємства.

У процесі дослідження проаналізовано визначення поняття «інноваційна діяльність» [3; 6] та виявлено декілька підходів і значну їх розгалуженість. На основі аналізу розглянутих визначень інноваційної діяльності запропоновано таке формулювання цього поняття: інноваційна діяльність підприємства – це діяльність щодо генерування нових знань та їх практичного використання для оновлення елементів функціональних сфер життєдіяльності підприємства та розповсюдження на комерційній основі, що сприятиме його розвитку. Наведене визначення враховує спрямованість результатів інноваційної діяльності як на внутрішнє середовище підприємства, так і на зовнішнє, що в цілому забезпечує як кількісні, так і якісні його перетворення.

Для якісного та своєчасного прийняття правильних управлінських рішень щодо інвестиційно-інноваційної діяльності необхідне проведення її оцінювання, завдяки якому буде визначено її стан та вузькі місця з можливістю їх покращення. Оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності складається з оцінювання інвестиційної та інноваційної діяльності та визначення на їх основі інтегрального показника.

Оцінювання результатів інвестиційної діяльності більшість науковців пропонує проводити як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі за трьома основними економічними рівнями:

– макроекономічному – вибір країни інвестування;

– мезоекономічному – вибір галузі, підгалузі і регіону інвестування;

– мікроекономічному – вибір підприємства [9].

На макроекономічному рівні аналізом результатів інвестиційної діяльності займаються спеціалізовані установи: науково-дослідні інститути, рейтингові агентства, консалтингові фірми. Інвестори під час вибору країни вкладення, як правило, користуються інформацією даних організацій про інвестиційної діяльності тієї чи іншої країни.

Наступним після вибору держави-реципієнта етапом є аналіз інвестиційної діяльності на мезорівні, тобто проводиться оцінка інвестиційної діяльності регіонів і галузей [9].

В економічній літературі під час вибору галузі вкладення коштів та як критерії для прийняття рішень виділяють такі чинники, як:

– конкурентні, тобто наявність бар'єрів входження в галузь та виходу підприємства з галузі, стан конкуренції галузевого ринку, взаємовідносини з постачальниками, наявність рівних конкурентів, ступінь спеціалізації конкурентів, інтенсивність конкуренції, завантаження потужностей та наявність товарів-замінників;

– ринкові, а саме: циклічність попиту, прибутковість, розмір ринку та темп зростання його потенціалу, диференціація продукту та еластичність цін;

– технологічні фактори: складність продукції і виробництва, рівень технічних нововведень у галузі, патентно-ліцензійна ситуація в галузі, капіталоємність і наукоємність продукції;

– соціальні фактори, а саме: демографічні процеси, дисципліна робітників, виробничі стосунки робітників із керівництвом, ступінь охоплення робітників профспілками і вплив громадських організацій [8].

Одним із перших науковців, що звернув увагу на дану проблему та запропонував шляхи її вирішення, є Бланк І.О. [10]. У своїй методиці він пропонує проводити оцінку інвестиційної діяльності на регіональному рівні дослідження за декількома групами показників, а саме:

– демографічною характеристикою;

– рівнем економічного розвитку регіону;

– рівнем розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури;

– рівнем розвитку інвестиційної інфраструктури регіону;

– рівнем криміногенних, екологічних та інших ризиків [10].

Третім етапом оцінки інвестиційної діяльності є оцінювання діяльності безпосередньо самого підприємства, тобто його внутрішнього середовища. У науковій літературі зустрічається значна кількість методичних підходів до оцінювання інвестиційної діяльності самого підприємства. Аналіз таких методик дав змогу виявити, що, відповідно до більшості з них, оцінку необхідно проводити за такими напрямами, як: фінансово-господарська діяльність, управлінська діяльність, перспективи розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів.

Так, на нашу думку, оцінювання інвестиційної діяльності доцільно проводити за такими показниками, як: питома вага інвестицій в основний капітал у загальному капіталі; питома вага інвестицій в основний капітал у власному капіталі; питома вага капітальних інвестицій у загальному капіталі; питома вага капітальних інвестицій у власному капіталі; питома вага капітальних інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій; питома вага інвестицій у рекламу; питома вага інвестицій на інновації в загальному обсязі капітальних інвестиції; питома вага інвестицій на обчислювальну техніку й програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій у нематеріальні активи; питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальній вартості необоротних активів; питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальній вартості активів. Даний перелік дає змогу врахувати комплексний підхід до оцінювання інвестиційної діяльності та потребує лише облікової звітності, що унеможливлює вплив суб'єктивних чинників. У зв'язку з тим, що великий перелік ознак ускладнює кореляційно-регресійний аналіз, виникає необхідність стиснення інформації, тобто доцільним є виокремлення укрупнених показників – «головних компонент». Для

цього було проаналізовано низку промислових підприємств Харківської області та на основі їх статистичної звітності сформовано кореляційну матрицю, на підставі якої з використанням методу головних компонент може бути продовжено аналіз значень спостережуваних ознак.

Для редукції вихідних даних визначено найбільш інформативні фактори, що формують основні компоненти. Для цього використано універсальну інтегровану систему STATISTICA 7. Використання методу багатовимірного аналізу дає змогу дослідити структуру зв'язку між змінними та зменшити число регресорів у моделі.

Використання методу обертання факторів «Варимакс» (Varimax) полегшило інтерпретацію факторів, оскільки дало змогу за збереження ортогональності факторів мінімізувати число змінних із високим факторним навантаженням. У результаті було сформовано головні компоненти з показником загальної дисперсії – 84,08063, що виглядають так: I компонента – питома вага інвестицій у рекламу, питома вага інвестицій на інновації в загальному обсязі капітальних інвестиції; II компонента – питома вага інвестицій в основний капітал у загальному капіталі, питома вага капітальних інвестицій у загальному капіталі; III компонента – питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальній вартості необоротних активів, питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальній вартості активів; IV компонента – питома вага інвестицій в основний капітал у власному капіталі, питома вага капітальних інвестицій у власному капіталі). У цілому необхідно зазначити, що за результатами аналізу вихідного інформаційного масиву без утрати його загальної інформативності можна скоротити два показника: питому вагу капітальних інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій та питому вагу інвестицій на обчислювальну техніку й програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій у нематеріальні активи.

Оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності, як було зазначено вище, складається з оцінки інвестиційної та інноваційної діяльності. Зауважимо, що оцінка зовнішнього середовища інноваційної діяльності проводиться за тією ж методикою та складниками, що й оцінка зовнішнього середовища інвестиційної діяльності, тому зупинимося більш детально на оцінюванні інноваційної діяльності підприємства на основі її результативності.

У науковій літературі та практиці господарювання промислових підприємств можна виділити три основні підходи до оцінювання інноваційної діяльності, дослідження яких дає змогу зробити висновок, що більшість науковців підтверджує необхідність урахування показників економічного, фінансового та науково-технологічного складників. Аналіз основних чинників впливу та показників інноваційної діяльності дає змогу для оцінки інноваційної діяльності запропонувати таку сукупність показників, яка б ураховувала маркетинговий, соціальний, ресурсний, екологічний аспекти інноваційної діяльності підприємства, а саме: питому вагу інвестицій на інновації в загальному капіталі, інвестицій на інновацію у власному капіталі; питому вагу витрат на дослідження і розробки (без амортизації) у загальному обсязі витрат на інновації; питому вагу витрат на машини, устаткування і програмне забезпечення, пов'язане з упровадженням інновацій, у загальному обсязі витрат на інновації; питому вагу інших витрат на інновації в загальному обсязі витрат на інновації; питому вагу власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації; питому вагу бюджетних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі інвестицій на інновації; питому вагу інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації; питому вагу інвестицій іноземних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації; питому вагу відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції; питому вагу відвантаженої продукції, яка піддалася істотним технологічним змінам або заново впроваджена протягом трьох років, у загальному обсязі відвантаженої продукції; питому вагу відвантаженої продукції, для якої був удосконалений технологічний процес виготовлення, у загальному обсязі відвантаженої продукції; питому вагу переданих нових технологій в Україні у загальному обсязі переданих технологій; питому вагу переданих нових технологій за кордон у загальному обсязі переданих технологій; питому вагу проведення нової продукції у загальному обсязі зробленої продукції; питому вагу нової продукції, поставленої на експорт, у загальному обсязі нової продукції.

У зв'язку з великою кількістю можливих показників оцінки інноваційної діяльності пропонується (як було проведено і для показників інвестиційної діяльності) провести методом багатовимірного аналізу та методом обертання факторів «Варимакс» (Varimax) визначення головних компонент зі збереженням їх ортогональності. Таким чином, було сформовано такі компоненти: I – питома вага відвантаженої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, питома вага проведення нової продукції в загальному обсязі виготовленої продукції, питома вага нової продукції, поставленої на експорт, у загальному обсязі нової продукції; II – питома вага інвестицій іноземних інвесторів у загальному об'ємі витрат на інновації, питома вага витрат на дослідження і розробки (без амортизації) у загальному обсязі витрат на інновації; III – питома вага витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язане з упровадженням інновацій, у загальному обсязі витрат на інновації; IV – питома вага відвантаженої продукції, яка піддалася істотним технологічним змінам або заново впроваджена протягом трьох років, у загальному обсязі від-

вантаженої продукції, питома вага переданих нових технологій за кордон у загальному обсязі переданих технологій; V – питома вага інших витрат на інновації у загальному обсязі витрат на інновації; VI – питома вага переданих нових технологій в Україні в загальному обсязі переданих технологій.

Окрім визначення основних компонент і показників, що доцільно в подальшому використовувати під час оцінювання інноваційної діяльності, даний аналіз дав змогу виключити з попереднього переліку такі показники, як: питома вага інвестицій на інновації у загальному капіталі; питома вага інвестицій на інновацію у власному капіталі; питома вага власних інвестицій на технологічні інновації у загальному обсязі витрат на інновації; питома ваги інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації; питома вага відвантаженої продукції, для якої був удосконалений технологічний процес виготовлення, у загальному обсязі відвантаженої продукції, факторне навантаження яких є не суттєвим.

Розрахунок інтегральних оцінок інвестиційної та інноваційної діяльності промислового підприємства доцільно визначати за формулою (1):

$$I_n = \sum_{i=1}^{m} w_i \cdot \frac{x_{ink}}{x_{ienk}}, \quad (1)$$

де In – інтегральна оцінка інвестиційної (інноваційної) діяльності n-ого підприємства;

де w_i – ваговий коефіцієнт i-ого показника інвестиційної (інноваційної) діяльності (2);

x_{in} – значення i-ого показника інвестиційної (інноваційної) діяльності n-ого підприємства;

x_{ek} – значення еталонного показника інвестиційної (інноваційної) діяльності.

Значення інтегральної оцінки буде належати замкненому інтервалу оцінювання [0; 1]. Чим ближче значення I до 1, тим вищий рівень показника інвестиційної або інноваційної діяльності підприємства.

Для визначення вагових коефіцієнтів пропонується використання методу безпосередньої оцінки факторного навантаження показників інвестиційної або інноваційної діяльності машинобудівних підприємств Харківської області, що надає можливість уникнути суб'єктивних чинників на результати дослідження та отримати кількісну оцінку (2):

$$w_i = \frac{f_i}{\sum_{i=1}^{8} f}, \quad (2)$$

де wi – ваговий коефіцієнт i-ого показника інвестиційної (інноваційної) діяльності;

fi – показник факторного навантаження i-ого показника інвестиційної (інноваційної) діяльності.

Для визначення факторного навантаження доцільно використати метод обертання факторів «Варимакс» (Varimax), який полегшить інтерпретацію факторів, оскільки дасть змогу за збереження ортогональності факторів мінімізувати число змінних із високим факторним навантаженням.

Для визначення інтегральної оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності доцільно скористатися формулою:

$$I_{інв-іннов} = \sum_{i=1}^{n} I_n \times w_n, \quad (3)$$

де $I_{інв-іннов.}$ – інтегральний показник інвестиційно-інноваційної діяльності;

In – інтегральна оцінка інвестиційної (інноваційної) діяльності n-ого підприємства;

де w_n – ваговий коефіцієнт інвестиційної (інноваційної) діяльності.

Ваговий коефіцієнт інвестиційної та інноваційної діяльності доцільно визначати за допомогою експертів, що добре ознайомлені з діяльністю підприємства, що аналізується. За експертною оцінкою, що була проведена для сукупності промислових підприємств Харківського регіону, було визначено такі вагові коефіцієнти: ваговий коефіцієнт інноваційної діяльності – 0,52, ваговий коефіцієнт інвестиційної діяльності – 0,48. Чим ближче отриманий інтегральний показник інвестиційно-інноваційної діяльності до одиниці, тим вищим є її рівень.

Висновки. Таким чином, використання даної методики оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності дасть змогу врахувати найбільш вагомі складники інвестиційної та інноваційної діяльності та визначити інтегральний показник інвестиційно-інноваційної діяльності. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розроблення рекомендацій щодо підвищення рівня інвестиційно-інноваційної діяльності на основі отриманих оцінок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук Ю.А. Адаптивне планування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: дис. … к. е. н. / Ю.А.Андрійчук. – Львів, 2015. – 249 с.
2. Балан О.С. Управління процесом прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери: дис. … д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.С. Балан; Одеський національний політехнічний університет. – Одеса, 2014. – 496 с.
3. Лозовський А.М., Бараник Ю.В. Управління інноваційною діяльністю на підприємстві / А.М. Лозовський, Ю.В. Бараник // Молодий вчений. – 2016. – № 1(28). – Ч. 1. – С. 97–101.
4. Музиченко Т.О. Інвестиції та інвестиційна діяльність: понятійний апарат / Т.О. Музиченко // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 3(25). – С. 161–167.
5. Наливайченко К.В. Геоекономічні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні / К.В. Наливайченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 1(52). – С. 118–123.
6. Сазонець О.М., Сіпайло Л.Г. Інноваційна діяльність підприємств у контексті забезпечення інформаційної безпеки / О.М. Сазонець, Л.Г. Сіпайло // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 156–161.

7. Сириченко Н.С. Економічна сутність і класифікація інвестицій в умовах глобальних трансформацій / Н.С. Сириченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 1. – С. 263–269.
8. Федоренко В.Г. Інвестиційно-інноваційний процес в Україні / В.Г. Федоренко // Економіка і держава. – 2014. – № 3.
9. Шкура І.С. Прагматика застосування методів оцінки інвестиційних проектів в українських реаліях / І.С. Шкура // Європейський вектор економічного розвитку. – 2016. – № 1(20). – С. 133–143.
10. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк // Энциклопедия финансового менеджера. – 2003. – Вып. 3. – 480 с.

УДК 339.137.2

Єлець О.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії

СУТНІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ ТЕОРІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

THE ESSENCE AND THE CORRELATION OF CATEGORIES OF THE THEORY OF COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття «конкурентна перевага» та визначено групи конкурентних переваг. Досліджено поняття «конкурентний потенціал» та зазначено рівні його зв'язків. Розглянуто конкурентоспроможність підприємства як ключову категорію теорії конкурентоспроможності. Розглянуто конкурентну стратегію та її значення для підприємства. Показано взаємозв'язок категорій теорії конкурентоспроможності.

Ключові слова: взаємозв'язок, конкурентна перевага, конкурентний потенціал, конкурентоспроможність підприємства, конкурентна стратегія, конкурентна позиція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «конкурентное преимущество» и определены группы конкурентных преимуществ. Исследовано понятие «конкурентный потенциал» и указаны уровни его связей. Рассмотрена конкурентоспособность предприятия как ключевая категория теории конкурентоспособности. Рассмотрены конкурентная стратегия и ее значение для предприятия. Показана взаимосвязь категорий теории конкурентоспособности.

Ключевые слова: взаимосвязь, конкурентное преимущество, конкурентный потенциал, конкурентоспособность предприятия, конкурентная стратегия, конкурентная позиция.

ANNOTATION

In the article the essence of the concept «competitive edge» is examined and groups of competitive edges are determined. The concept «competitive potential» is considered and levels of its links are pointed out. Competitiveness of the enterprise as a key concept of the theory of competitiveness is examined. Competitive strategy and its importance for the enterprise are studied. The correlation between categories of the theory of competitiveness is showed.

Keywords: correlation, competitive edge, competitive potential, competitiveness of enterprise, competitive strategy, competitive position.

Постановка проблеми. В умовах конкурентних відносин кожне підприємство намагається зайняти та закріпити свої позиції на ринку. Сьогодні важливим чинником успішної підприємницької діяльності суб'єкта господарювання на ринку є рівень його конкурентоспроможності, тому однією з найбільш гострих проблем наявного та майбутнього становища підприємницької структури стає підвищення конкурентоспроможності та покращення її позицій на ринку відносно конкурентів. Сьогодні з упевненістю можна говорити про те, що немає недоступного для світових виробників ринку, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності будь-якої підприємницької структури та продукції, яку вона випускає, потребуватиме постійних рішучих дій для її вирішення. Для того щоб успішно функціонувати та розвиватися в умовах конкуренції та ринкової економіки підприємство повинне вчасно реагувати на всі внутрішні та зовнішні зміни, які постійно виникають у процесі його діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку конкуренції, питання її впливу на діяльність підприємств та економіку, правила ведення конкурентної боротьби досліджували в своїх наукових роботах такі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, як: М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, А.А. Томпсон, Й. Шумпетер, І.В. Балабанова, С.В. Ковальчук, Й.М. Петрович, А.П. Градов, С.М. Клименко, Ю.Б. Іванов, О.І. Драган, А.В. Гриньов, Ю.О. Даниленко, В.А. Гросул та ін. Однак дискусійною залишається проблема взаємозв'язку категорій конкурентоспроможності.

Мета статті полягає у визначенні змісту категорій теорії конкурентоспроможності та дослідженні їх взаємозв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки для будь-яких підприємницьких структур значну роль відіграють можливості конкурувати, забезпечувати та підтримувати свою високу конкурентоспроможність, а також правильно оцінювати свою конкурентну позицію на ринку, адже на сьогоднішній день споживачі мають великий вибір з-поміж багатьох товарів (робіт, послуг) і можуть обирати саме ті продукти, які є найбільш вигідними та корисними для них.

Перш за все необхідно зазначити, що критерієм адаптації підприємства до ринкових умов господарювання є його конкурентна позиція. Нині конкурентна позиція підприємства – відносно нове поняття. У широкому розумінні конкурентна позиція підприємства – це його підхід до конкуренції у цілому, тому доцільно не лише визначити, що таке конкурентна позиція, але й як вона пов'язана з іншими категоріями теорії конкурентоспроможності.

Процесом створення конкурентної позиції підприємства є формування певної конкурентної переваги. Підприємство лише тоді може обійти своїх суперників, коли має сталу конкурентну перевагу. Саме тому в теорії конкурентоспроможності особливу увагу приділяють

теорії конкурентних переваг. Такий підхід підтримує і М. Портер, який стверджує, що позиція підприємства в галузі визначається конкурентною перевагою, і чим вона значніша, тим більше підприємство обходить своїх конкурентів [1, с. 70]. Тобто можна сказати, що конкурента перевага – це сконцентрований вияв першостей над конкуруючими підприємницькими структурами в різних сферах діяльності.

Усі конкурентні переваги можна поділити на дві групи:

– переваги нижнього порядку – це переваги, які не є результатом цілеспрямованої діяльності та за певних умов можуть бути легко відтворені конкурентами;

– переваги вищого порядку – це переваги, які, навпаки, є результатом цілеспрямованої діяльності та пов'язані зі значними витратами. Саме такий підхід може забезпечити значну конкурентну перевагу підприємства у часі.

Основою формування конкурентних переваг має стати комплексний підхід. Він передбачає, що мають бути визначені конкурентні козирі в усіх сферах господарської та управлінської діяльності підприємницької структури. Це звертає нас до ще одного поняття, яке має неабияке значення для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а саме до поняття «конкурентний потенціал».

Під конкурентним потенціалом доцільно розуміти сукупність зовнішніх і внутрішніх (маркетингових, виробничо-фінансових, інтелектуальних, трудових та інших) щодо конкурентного середовища можливостей підприємства, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на ринку [2; 3]. Отже, конкурентний потенціал відображає наявність у підприємства можливостей щодо формування довготривалих конкурентних переваг.

На думку Й.М. Петровича, конкурентний потенціал підприємства як економічна категорія надає порівняльну характеристику та відображає рівень переваги результативних показників оцінки стану системи його ресурсів і можливостей відносно аналогічних показників конкурентних підприємств на ринку за певний проміжок часу. Крім того, поняття конкурентного потенціалу підприємства враховує взаємодію всіх складових елементів потенціалу, реально оцінює позиції підприємства на ринку, його ринкову частку, можливості стосовно просування продукції, ефективність її збуту [4].

Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

1. Конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку, можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття «ресурс».

2. Конкурентний потенціал характеризує рівень практичного вживання та використовування наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям «резерв».

3. Конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого та змінного станів, конкурентний потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку підприємства [2].

Діагностика та моніторинг конкурентного потенціалу підприємницької структури має проводитися систематично, це забезпечить своєчасне отримання необхідної інформації про стан і можливі напрями найбільш ефективного використання потенціалу в часі та дасть змогу досягти бажаного рівня конкурентоспроможності, адже конкурентоспроможність підприємства є результатом його конкурентних переваг у всіх сферах його діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства можна визначити як певну систему, що складається з безперервно взаємодіючих факторів і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства з надбання та утримання впродовж тривалого періоду часу конкурентної переваги. Тому під конкурентоспроможністю слід розуміти не тільки ефективність, але й динаміку пристосування підприємства до змінних умов зовнішнього середовища [5, с. 33].

Своєю чергою, А.П. Градов дає більш лаконічне визначення конкурентоспроможності підприємства: «Конкурентоспроможність підприємства – це його порівняльна перевага відносно інших підприємств даної галузі в країні та за її межами» [6].

Взагалі треба зазначити, що конкурентоспроможність підприємства є ключовим поняттям, яке пов'язує всі інші категорії теорії конкурентоспроможності, адже, конкурентоспроможність підприємства:

а) ґрунтується на конкурентних перевагах підприємства, які формуються на базі його конкурентного потенціалу;

б) визначає здатність підприємства витримувати конкуренцію на певному ринку;

в) відображає конкурентну позицію підприємства, яку було досягнуто за допомогою певної конкурентної стратегії, та визначає конкурентний статус підприємства.

Із вищенаведеного зрозуміло, що досягнення певної конкурентної позиції, крім конкурентних переваг, потребує застосування конкурентної стратегії. Саме вибір ефективної конкурентної стратегії, яка буде враховувати всі переваги та недоліки підприємства, забезпечить зміцнення його конкурентної позиції.

Отже, конкурентна стратегія – це розроблення довгострокових управлінських рішень, які базуються на використанні своїх сильних сторін і можливостей, а також слабких сторін конкурентів та визначають те, що необхідно зробити для досягнення цілей, які ставить перед собою підприємство [7].

Рис. 1. Взаємозв'язок категорій теорії конкурентоспроможності

Конкурентні стратегії складаються з низки підходів і напрямів, що розробляються керівництвом для досягнення найкращих показників роботи в одній конкретній сфері діяльності. Вони визначають засоби конкурентної боротьби підприємства на цільових ринках і виступають як: своєчасна реакція на зміни в галузі, в економіці у цілому, у політиці й інших значущих сферах; розроблення конкурентоспроможних заходів і дій, ринкових підходів, які можуть забезпечити міцну перевагу перед конкурентами; об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів; вирішення конкретних стратегічних проблем, актуальних у даний момент [5, с. 159].

Конкурентна стратегія також дає змогу отримати конкретні індикатори для порівняння позиції підприємства з позиціями інших суб'єктів господарювання. Кожне підприємство дотримується власної конкурентної стратегії, метою якої є завоювання та утримання кращої конкурентної позиції в ринковому середовищі.

Своєю чергою, конкурентна позиція – це відносна характеристика, що дає змогу порівняти підприємство з його конкурентами за певними параметрами діяльності [8] та відображає довгострокові зусилля підприємства із завоювання конкурентних переваг, а також водночас визначає відмінності від конкурентів. Конкурентну позицію можна трактувати й як перевагу, яка дає можливість отримати доходи, що перевищують середньогалузевий рівень, і сприяє завоюванню міцних позицій на ринку.

Отже, конкурентна позиція відображає здатність підприємства вести конкурентну боротьбу та визначається комплексною оцінкою всіх його складників. Своєю чергою, як наслідок, конкурентна позиція визначає конкурентний статус підприємства, тобто сприйняття його зовнішнім середовищем.

На рис. 1 наведено взаємозв'язки розглянутих категорій теорії конкурентоспроможності.

Висновки. Отже, конкурентоспроможність підприємства є результатом його конкурентних переваг та ефективного використання його конкурентного потенціалу. Критерієм конкурентоспроможності є його міцна та стабільна позиція на ринку. Своєю чергою, позиція підприємницької структури на ринку залежить від її здатності вести конкурентну боротьбу, правильно обирати стратегію поведінки на ринку, враховуючі свої слабкі та сильні сторони.

Але тут необхідно зазначити і певний зворотній зв'язок, тому що оцінка конкурентної позиції підприємницької структури дає можливість розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності, можливість залучити кошти інвестора в сучасне та перспективне виробництво, здійснити вибір партнера для організації спільного випуску продукції тощо.

Таким чином, основною метою для кожного підприємства є не тільки формування конкурентної позиції на ринку, але й її подальше збереження та зміцнення, можливість підтримувати певний рівень конкурентоспроможності та вчасно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Перспективою подальшої розвідки є детальне дослідження об'єктивних і суб'єктивних факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегічний аналіз: [навч. посіб.] / Г.М. Давидов, В.М. Малахова, О.А. Магопець [та ін.] – К.: Знання, 2011. – 389 с.
2. Балабанова І.В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентних переваг / І.В. Балабанова Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANRR_2009/Economics/38882.doc. htm.
3. Ковальчук С.В. Маркетингове оцінювання конкурентного потенціалу харчових підприємств / С.В. Ковальчук // Перспективные инновации в науке, образовании, произ-

водстве и транспорте: сб. науч.т р. SWorld. – Иваново: Маркова А.Д., 2013. – Вып. 4. – Т. 40. – С. 26–30.
4. Петрович Й.М. Формування конкурентного потенціалу організації на інноваційних засадах / Й.М. Петрович, Н.С. Лущак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 698: Проблеми економіки та управління. – С. 3–10.
5. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навч. посіб.] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась [та ін.] – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
6. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / А.П. Градов. – СПб.: Спецлит, 2000. – 589 с.
7. Снопік Б., Шиманська О.В. Конкурентні стратегії підприємства на ринку його діяльності / Б. Снопік, О.В. Шиманська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conference.spkneu.org/2012/12/snopik-b/.
8. Миколенко І. Формування стратегії зміцнення конкурентної позиції підприємства / І. Миколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conference.spkneu.org /2012/12/mykolenko-i/.

УДК 334.732.6

Єременко Д.В.
кандидат економічних наук, доцент
Таврійського державного агротехнологічного університету

МІСЦЕ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В СИСТЕМІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

FARMS' PLACE IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку фермерських господарств як складової аграрного виробництва. Досліджено вплив фермерських господарств на загальний обсяг виробництва сільськогосподарської продукції. Висвітлено особливості розвитку галузей рослинництва та тваринництва у фермерських господарствах. Обґрунтовано необхідність оптимізації техніко-технологічного та організаційного забезпечення сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах. Автор вказує на інноваційний характер розвитку фермерських господарств як основу їхньої конкурентоспроможності.

Ключові слова: фермерські господарства, аграрне виробництво, конкурентоспроможність, ефективність, підприємницька активність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние развития фермерских хозяйств как составляющей аграрного производства. Исследовано влияние фермерских хозяйств на общий объем производства сельскохозяйственной продукции. Освещены особенности развития отраслей растениеводства и животноводства в фермерских хозяйствах. Обоснована необходимость оптимизации технико-технологического и организационного обеспечения сельскохозяйственного производства в фермерских хозяйствах. Автор указывает на инновационный характер развития фермерских хозяйств как основу их конкурентоспособности.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, аграрное производство, конкурентоспособность, эффективность, предпринимательская активность.

ANNOTATION

The article analyses modern state of development of farms as part of agricultural production. The influence of farms in total production of agricultural products. The peculiarities of development of crop and livestock farms. The necessity of optimization of technological and organizational maintenance of agricultural production in farms. The author points to the innovative nature of the development of farms as the basis of their competitiveness.

Keywords: farms, agricultural production, competitiveness, efficiency, entrepreneurial activity.

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування вітчизняного аграрного сектору триває на тлі тенденцій глобалізації та інтеграції вітчизняних сільгоспвиробників у європейський економічний простір. Одним з наслідків цього загалом позитивного процесу є поява загроз для суб'єктів середнього та малого аграрного підприємництва, рівень конкурентоспроможності яких не відповідає вимогам сьогодення. У зв'язку з цим надзвичайно важливим є дослідження рівня розвитку фермерських господарств, які є єдиною офіційно визнаною формою товарного виробництва, що створена на базі сільських домогосподарств.

Необхідно відзначити, що на цьому етапі функціонування вітчизняного аграрного сектору фермерські господарства є важливою складовою в системі аграрного підприємництва, проте їхній вплив на загальний розвиток галузі не є визначальним. Водночас вітчизняне фермерство є за сучасних умов єдиною можливістю легалізувати товарне сільгоспвиробництво, яке сформоване на базі домогосподарств та має постійно створювати і реалізовувати конкурентоспроможну продукцію як запоруку забезпечення своєї подальшої життєдіяльності. При цьому слід враховувати надзвичайно велике соціально-економічне значення самого факту функціонування малих форм аграрного бізнесу для існування українського села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сучасного розвитку вітчизняного фермерства знайшли своє відображення в працях В.К. Збарського, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, на нашу думку, потребують додаткового вивчення фактори, що визначають вектор підприємницької активності фермерських господарств.

Мета статті полягає в аналізі впливу фермерських господарств на загальний стан вітчизняного сільськогосподарського виробництва, а також дослідження факторів, що формують структуру товарної продукції фермерських господарств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка функціонування фермерського господарства як суб'єкта аграрного підприємництва обумовлена його органічною природою, більшою значущістю соціальної складової в обранні предмета та напрямів діяльності, мотивації для її здійснення, ніж для звичайного сільськогосподарського підприємства. Необхідно зауважити при цьому, що саме фермерське господарство є соціально-економічною одиницею, об'єктом впливу системи різновекторних факторів.

Зокрема, С.В. Олексенко виділяє таку класифікацію чинників впливу:

1) зовнішні, які не залежать від самих фермерських господарств, а визначаються спрямуванням господарської політики держави, а також здійснюють суттєвий вплив на діяльність фермерських господарств;

2) внутрішні чинники формування виробничо-ресурсної і збутової програми фермерського господарства [5, с. 251].

Результати аналізу динаміки питомої ваги посівних площ фермерських господарств в загальному обсязі лише підтверджують зроблені висновки. Так, протягом аналізованого терміну частка земель, що використовується даними суб'єктами аграрного підприємництва, зросла з 13,8% до 14,8% в загальній структурі (табл. 1). При цьому слід відзначити позитивну динаміку щодо зернових культур (зростання становило 0,6 пункти), соняшнику (0,5 пункти) та плодово-ягідних культур (2 пункти).

Зростання частки площ під сою (на 2 пункти) слід, на нашу думку, розглядати скоріше у негативному аспекті, враховуючи небезпечні екологічні наслідки інтенсивного вирощування цієї культури. Коливання питомої ваги по овочах та картоплі не має суттєвого впливу на загальну динаміку, а лише відображає низький рівень господарської активності фермерів за цими галузевими напрямами. Таким чином, ми бачимо, що підприємницька активність вітчизняного фермерства в рослинницьких галузях сконцентрована переважно на виробництві зернових та технічних культур, де вони посідають в загальній структурі сільгоспвиробників стабільні сильні позиції.

На жаль, позитивні зрушення в сфері виробництва плодово-ягідних культур не мають визначального впливу як на загальний стан галузі в масштабі аграрного виробництва загалом, так і в системі фермерських господарств, даючи підстави вказувати на дані показники лише як на можливі перспективні напрями розвитку для вітчизняного фермерства їхнього переходу на якісно інші принципи господарювання, пов'язані із необхідністю розробки середньотермінових планів, використання науково-обґрунтованих техніко-технологічних методів економічної діяльності тощо.

Підтвердженням такого висновку є та роль, яку відіграють фермерські господарства на сучасному етапі свого функціонування. Протягом 2010–2015 рр. питома вага валової продукції, що вироблялася в цьому сегменті аграрного підприємництва, в загальному обсязі збільшилася на 1,8 пункти і склала 7,9% (рис. 1). При цьому аналогічне повільне зростання спостерігається як в рослинницькій, так і в тваринницькій галузях, де збільшення становило 1,7 та 0,2 пункти відповідно. Як бачимо, на сучасному етапі функціонування фермери намагаються лише адаптуватися до наявних економічних умов, не маючи змогу реально вплинути на наявний стан речей.

Рис. 1. Динаміка питомої ваги фермерських господарств в загальній структурі валової продукції

Необхідно відзначити при цьому, що розвиток тваринницької галузі потребує більш суттєвих матеріальних та фінансових затрат, пов'язаних із необхідністю забезпечувати належний рівень утримання худоби та птиці, вирішення питання зберігання, переробки, транспортування та реалізації продукції з урахуванням її швидкопсувного характеру. Також в окремих галузях тваринництва (птахівництво, напрями м'ясного скотарства) має місце активна діяльність агропромислових комбінатів, які самостійно формують власну сировинну базу. Ці фактори здійснюють відповідний вплив і на структуру поголів'я худоби та птиці у фермерських господарствах.

Протягом 2010–2015 рр. частка цього сегменту аграрного підприємництва в своєму максимальному значенні не перевищувала 4% (3,9% в свинарстві та 3,8% у вівчарстві). В молочному поголів'ї відповідний показник за аналізований період не перевищував 2%, а в птахівництві – 1,5% (рис. 2).

Таблиця 1

Динаміка питомої ваги посівних площ фермерських господарств в загальній структурі сільськогосподарських підприємств, %*

Найменування культур	Рік						2015 до 2010, +; -
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Зернові та зернобобові	14,9	14,6	14,8	15,1	14,9	15,5	0,6
Соняшник	19,8	20,4	20,3	20,3	20,4	20,3	0,5
Соя	16,1	22,2	15,7	17,0	17,4	17,9	1,8
Плодово-ягідні культури	4,7	5,0	5,4	6,0	6,0	6,4	1,7
Овочі відкритого фрунту	3,0	3,5	2,8	2,4	2,5	2,1	-0,9
Картопля	0,7	0,9	1,1	0,9	0,7	0,6	-0,1
Разом	13,8	13,7	13,9	14,3	14,4	14,8	1,0

** розраховано за даними Головного управління статистики України*

Рис. 2. Динаміка питомої ваги поголів'я худоби та птиці фермерських господарств в загальній структурі

Така ситуація випливає із самої соціально-економічної сутності фермерського господарства, що є товарно-підприємницьким, зберігаючи при цьому риси сімейно-трудового господарства. Відсутність належного матеріально-технічного забезпечення стримує інноваційний розвиток галузей тваринництва, ефективне функціонування яких передбачає активне використання сучасних наукоємних та фінансово затратних техніко-технологічних рішень.

Відносно високий відсоток свинопоголів'я пояснюється тим, що цей напрям тваринництва є привабливим для фермерів з таких причин:

– порівняна швидкість обернення вкладених коштів;

– відсутність потреби у додаткових земельних площах для випасу худоби (на відміну від молочного скотарства та вівчарства);

– можливість використання наявних господарських споруд для вирощування свиней.

Водночас слід відзначити, що вітчизняні м'ясопереробні підприємства практикують створення власної сировинної бази, що обумовлює високий рівень конкурентоспроможності їхньої продукції. Аналогічна ситуація спостерігається у птахівництві, де переваги промислової організації виробництва приводять до того, що відсоток поголів'я птиці у фермерських господарствах не перевищує 1,4% протягом аналізованого терміну.

Аналіз динаміки поголів'я худоби та птиці фермерських господарств в перерахунку на умовні голови дає змогу не тільки дослідити тренди, що є характерними для сучасного розвитку галузі, але й визначити рівень конкурентоспроможності кожного виробничого напряму, оскільки невід'ємними складовими функціонування фермерських господарств як підприємницької одиниці є поєднання максимізації рівня товарності виробленої продукції із оптимальним співвідношенням затрат на виробництво і отриманим результатом.

З огляду на зазначені обставини основними напрямами функціонування тваринницької галузі у фермерських господарствах є свинарство (питома вага умовного поголів'я в загальному обсязі становить протягом аналізованого терміну понад 40%), молочне скотарство та птахівництво (аналогічні показники становили в середньому 15% та 10% відповідно) (табл. 2). Необхідно відзначити при цьому, що в галузі птахівництва найбільш розвиненим є м'ясний напрям, а також фермерські господарства активно замаються вирощуванням птиці, яка потребує площ для випасу та здатна до самохарчування (гуси, страуси тощо). В цій ситуації вони не відчувають конкурентного тиску з боку сільськогосподарських підприємств, де організація виробництва продукції птахівництва здійснюється на промислових засадах і передбачає утримання птиці у клітках. Ще однією важливою особливістю розвитку тваринницької галузі у фермерських господарствах є досить стабільна чисельність поголів'я молочного стада, яка продемонструвала певне зростання свого значення протягом аналізованого терміну на 5%, або 2 тис. ум. гол.

Це майже єдиний напрям в тваринництві (окрім бджільництва), де сімейні господарства товарного типу практично не мають конкуренції з боку великих сільськогосподарських підприємств. Водночас фактором, що стримує активне зростання цієї галузі, є необхідність наявної матеріально-технічної бази, а також майбутня відповідність стандартам Світової організації торгівлі, що висуваються до організації виробництва та реалізації молочної та м'ясної продукції сімейними господарствами.

Висновки. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного виробництва набуває особливого значення питання забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермер-

Таблиця 2

Динаміка поголів'я худоби та птиці у фермерських господарствах України, тис. ум. гол.*

	Рік					2015 до 2011, %
	2011	2012	2013	2014	2015	
ВРХ	103,0	109,9	111,8	103,7	106,3	103,2
В тому числі корови	39,7	41,3	45,0	41,1	41,7	105,0
Свині	156,2	159,1	163,7	149,9	165,7	106,1
Вівці та кози	6,3	6,1	5,9	4,7	4,3	68,2
Птиця	56,4	57,7	57,8	56,3	50,8	90,1
Бджоли	1,5	1,6	1,4	1,3	1,1	73,3
Разом	363,2	375,8	385,7	356,9	369,9	101,8

** розраховано за даними Головного управління статистики України*

ських господарств як специфічної складової підприємницької спільноти, діяльність яких тісно пов'язана із соціально-економічним розвитком сільських територій. У статті відзначається незначний рівень впливу фермерських господарств на загальний обсяг ринку сільськогосподарської продукції. Вказується на необхідність оптимізації техніко-технологічного та організаційного забезпечення економічної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнатишин Й.П. Доходи і видатки сільського населення: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Й.П. Гнатишин. – Житомир, 2005. – 191 с.
2. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / [Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров] // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26–38.
3. Малік М.Й. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М.Й. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 5–14.
4. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі ферм з виробництва молока) / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 60 с.
5. Олексенко С.В. Основні чинники та фактори конкурентоспроможності фермерських господарств / С.В. Олексенко // Економічний простір: збірник наукових праць. – № 66. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – С. 249–260.

УДК 331.101.3

Коваленко Л.Г.
кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

STAFF MOTIVATION ENTERPRISES HOTEL AND RESTAURANT INDUTRY

АНОТАЦІЯ

У статті робиться акцент на тому, що людина є одним із головних інструментів ефективного ведення бізнесу. Аналіз кадрової ситуації як у готельному, так і в ресторанному господарстві показав, що підприємства працюють в умовах дефіциту кваліфікованої робочої сили. Обґрунтовано, що вивчення внутрішніх механізмів мотивації персоналу на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу виступає основою під час вироблення ефективної політики щодо трудових відносин, створення режиму найбільшого сприяння для тих, хто дійсно прагне до продуктивної праці. Виявлено резерви мотивації як фахівців вищої ланки – шеф-кухарів, адміністраторів, так і середньої – барменів, офіціантів та нижчої – прибиральниць, посудомийок, вантажників тощо.

Ключові слова: праця, персонал, мотивація, результат, управління, потреби.

АННОТАЦИЯ

В статье делается акцент на том, что человек является одним из главных инструментов эффективного ведения бизнеса. Анализ кадровой ситуации как в гостиничном, так и в ресторанном хозяйстве показал, что предприятия работают в условиях дефицита квалифицированной рабочей силы. Обосновано, что изучение внутренних механизмов мотивации персонала на предприятиях гостинично-ресторанного бизнеса выступает основой при выработке эффективной политики трудовых отношений, создание режима наибольшего благоприятствования для тех, кто действительно стремится к производительному труду. Выявлены резервы мотивации как специалистов высшего звена – шеф-поваров, администраторов, так и среднего – барменов, официантов и низшего – уборщиц, посудомоек, грузчиков и др.

Ключевые слова: труд, персонал, мотивация, результат, управление, потребности.

ANNOTATION

The article focuses on the fact that a person is one of the main instruments for efficient business. Analysis of HR situation both in the hotel and in the restaurant business shows that enterprises are in a shortage of skilled labor. Proved that the study of the mechanisms of internal motivation at the enterprises of hotel and restaurant business serves the basis for the formulation of effective policies on employment, creation of a «most favored» for those who are really committed to productive work. Discovered reserves motivation as senior professionals – chefs, managers and middle – bartenders, waiters and lower – cleaners, dishwasher, movers...

Keywords: work, staff, motivation, result, management, needs.

Постановка проблеми. Готовність, бажання і, головне, вміння людини виконувати свою роботу на високому рівні є одними з ключових факторів успіху функціонування будь-якого підприємства.

Необхідність відповідати світовим стандартам, надаючи високоякісні послуги, забезпечуючи повну безпеку перебування споживача в готелі чи ресторані та їх задоволеність під час обслуговування, потребує значних витрат. Дійсна вартість послуги розміщення чи харчування з організацією дозвілля варіює від вартості трудоємності й оцінки людських ресурсів. На багатьох підприємствах готельно-ресторанного господарства результатом здешевлення послуги є надання переваги дешевій робочій силі. Проте у сфері високого сервісу з класичним налаштуванням людина є одним із головних інструментів ефективного бізнесу. Тут потрібні не робочі руки, а висококласні спеціалісти, здатні створити унікальний продукт із дотриманням якості сервісу, здатні до навчання і самовдосконалення. Отже, оскільки кадри – це основний виробничий ресурс підприємства, то його набору, підготовці і мотивації потрібно приділяти особливу увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростання ролі людських ресурсів у виробництві підтверджено результатами економічних досліджень провідних американських учених. Знання та вміння людини залучили свого часу до капіталу такі відомі економісти, як А. Сміт та У. Фішер. Виникнення і розвиток теорії людського капіталу пов'язані з іменами відомих американських учених-економістів Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Туроу та ін. Російський учений А.П. Єгоршин сформулював принципи підвищення кваліфікації керівників і фахівців. Родоначальник англійської класичної політекономії У. Петті вперше зробив спробу визначити грошову вартість виробничих якостей.

Проблеми мотивації праці як шляху до ефективного управління людиною розглядає як світова, так і вітчизняна наука, зокрема такі вчені, як П.Ф. Друкер, А. Маслоу, Е. Мейо, М.П. Фоллет, Л.Є. Басовський, А.К. Ганієва, А. Турчин та багато інших. А. Маслоу запропонував найбільш, очевидно, відому теорію потреб.

Мета статті полягає у розробленні методів набору та мотивації персоналу, який був би націлений на формування, збереження і розвиток конкурентоспроможності підприємства готельно-ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз кадрової ситуації як у готельному, так і в ресторанному господарстві показав, що підприємства працюють в умовах дефіциту кваліфікованої робочої сили. Істотну частку регіонального ринку професій індустрії гостин-

ності займає сегмент студентів та випускників навчальних закладів, що для готелю чи ресторану є можливістю економії ресурсів на виплату заробітної плати. Однак під час оцінки потенціалу даного сегмента можна відзначити відсутність у залучених кадрів практичного досвіду, невідповідність рівня підготовленості персоналу вимогам діяльності, незацікавленість співробітників у досягненні загальних цілей організації, що призводить до плинності кадрів.

Вітчизняний сучасний персонал готельно-ресторанного ринку ще тільки зароджується, немає на ньому поки гучних, відомих на весь світ імен. Великі готелі та ресторани запрошують іменитих шеф-кухарів і менеджерів з-за кордону, а іншим доводиться ростити свої кадри самостійно. Ресторанний ринок живе в умовах жорсткої конкуренції, коли переманювання фахівців у конкурента є одним із головних інструментів боротьби з ним [5].

Вивчення внутрішніх механізмів мотивації на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу виступає основою під час вироблення ефективної політики щодо трудових відносин, створення режиму найбільшого сприяння для тих, хто дійсно прагне до продуктивної праці [1, с. 151].

Оплата праці працівників готельно-ресторанного бізнесу складається з основної заробітної плати та додаткової. Розміри оплати праці працівника залежать від обсягу виконаної ним роботи з урахуванням результатів господарської діяльності підприємства у цілому.

Оплата праці – найбільш вагоме, а найчастіше – єдине джерело доходів працюючих у сфері готельно-ресторанного господарства [4]. Мотивація виконання якісної роботи за допомогою заробітної плати є найбільш вагомим фактором дотримання трудової дисципліни й отримання бажаних результатів.

Таблиця 1

Рівень заробітної плати працівників готельно-ресторанної сфери

Посада	Середньомісячна заробітна плата, грн.
Управитель готелю Директор ресторану	12000 – 25000 10000 – 20000
Адміністратор готелю (служби прийому і розміщення) Адміністратор в ресторані	4100 – 6000 6000 – 7000
Шеф-кухар ресторану Кухар	8000 – 12000 6000 – 6500
Покоївка	3200 – 4500
Офіціант	3200 – 4500
Прибиральниця	3200 – 4100
Середньорічна заробітна плата в галузі тимчасового розміщення і організації харчування	4875

Дані таблиці вказують на те, що рівень заробітної плати покоївок, офіціантів, прибиральниць коливається в межах від мінімальної заробітної плати і до 4 500 грн. залежно від місця розташування закладу: великі міста (Київ, Одеса, Львів) чи регіони (Біла Церква, Умань). При цьому кваліфікаційні вимоги до офіціантів готельно-ресторанних комплексів, згідно з ДСТУ 4269:2003, до обслуговуючого персоналу та його підготовленості, серед інших, є вільне володіння англійською мовою. Багато людей мають хибне уявлення про те, що робота офіціанта або покоївки не потребує особливих знань та досвіду. Непрофесійне і, як наслідок, неякісне надання послуг призводить до конфліктів, зниження репутації готелю/ресторану і зрештою – до зниження завантаження готельного фонду, посадкових місць ресторану і втрати підприємством прибутку.

Значно різниться заробітна плата управлінського персоналу в готелях і ресторанах відомих брендів («Козирна карта», «Маріо», «Premier-Hotels» та ін.), столичних і периферійних.

Для залучення фахівців на підприємство керівники готельно-ресторанних підприємств повинні орієнтуватися на рівень заробітної плати, не нижчий за середній по окремих посадах у регіоні, а також ураховувати кваліфікаційний рівень персоналу. Економія в даному разі недоречна, оскільки некваліфікований персонал може завдати шкоди репутації підприємства гостинності.

Якщо найкращою мотивацією для фахівців вищої ланки – шеф-кухарів, менеджерів, адміністраторів – є можливість кар'єрного зростання, визнання їхнього таланту і значущості для закладу, зміст роботи (вишуканість страв) та ресурси (сучасне обладнання, дороговартісна сировина, екзотичні інгридієнти), що є в їх розпорядженні, то для фахівців середньої ланки – барменів, офіціантів – головним показником успіху, а отже, і головною мотивацією є розмір чайових, одержуваних від задоволених клієнтів.

Вантажників, прибиральниць, посудомийок та інших працівників нижчої ланки, в яких очікування від роботи не завищені, цілком влаштують стабільна і гідна зарплата, чітке коло обов'язків, можливість нетривалого відпочинку протягом робочого дня, повага керівництва та періодичні моральні та матеріальні заохочення.

Проте слід мати на увазі, що грошова мотивація за своєю природою є «ненасичуваною» і людина швидко звикає до нового, вищого рівня оплати. Рівень оплати, який ще вчора мотивував її на високу робочу віддачу, швидко стає звичним і втрачає свою спонукальну силу [6, с. 52].

Разом із гідною оплатою праці як додаткові матеріальні стимули можна використовувати: систему нарахування премій; безкоштовне або пільгове харчування на підприємстві під час робочої зміни; оплату стільникового зв'язку, безпосередньо пов'язаного із здійсненням трудового процесу; відшкодування транспортних витрат; фінансування навчання, пов'язаного з підвищенням кваліфікації; можливість отримання позики або пільгового кредиту на житло

або інші побутові потреби; часткова компенсація витрат на відпочинок тощо.

Навчання персоналу відіграє подвійну мотивуючу роль для працівника – це суттєвий модуль планування кар'єри і збільшення його вартості на ринку праці за рахунок набуття нових знань і навичок. Для кваліфікованих кадрів важливий мотив просування по службі. Щоб цей інструмент працював ефективно, потрібні чіткі критерії внутрішньої ротації кадрів у готельно-ресторанному закладі та їх навчання. Часто саме відсутність шляхів кар'єрного зростання як по горизонталі, так і по вертикалі стає причиною звільнення перспективного кваліфікованого співробітника.

До нематеріальної мотивації можна рекомендувати розроблення та реалізацію заходів і програм, що забезпечать соціальну захищеність та високий соціальний статус співробітника підприємства гостинності; можливість проявити творчий потенціал (у даному разі важливий талант керівника знайти мотив, що спонукає конкретного працівника до дії); можливість кар'єрного зростання; проведення тренінгів на підприємстві або за його межами для підвищення професійного рівня робітників; участь у конкурсах, виставках, семінарах, форумах.

Працівник, отримуючи можливість відвідувати галузеві конференції та інші заходи, причому як в Україні, так і за її межами, може вважати себе обличчям компанії, у такий спосіб компанія заявляє своєму працівнику, що віднині він є тим, із ким цю компанію ідентифікуватимуть клієнти та інші партнери. Делегування компанією права представляти її у професійному середовищі свідчить про визнання нею особистого внеску працівника.

У філософії менеджменту людських ресурсів співробітники є активами підприємства, найбільш цінним капіталом, який необхідно берегти і збільшувати. Окремі працівники є надзвичайно важливими для компанії, оскільки на них тримається виконання однієї із внутрішніх функцій компанії або робота з певним колом контрагентів.

Утримати персонал українських компаній тільки грішми і бонусами стає все складніше: варто буде конкурент запропонувати на $200 більше, і працівник піде. Використання нестандартних інструментів заохочення поступово стає для українських компаній правилом [3, с. 234].

Як мотиваційний прийом застосовуються різноманітні спільні для працівників компанії заходи, що не стосуються безпосередньо роботи. Це внутрішньофірмові свята, присвячені значущим подіям (ювілею фірми, отримання відзнаки за роботу закладу), різні заходи, на які працівники мають право запрошувати свої сім'ї (Різдво, Новий рік), заміські та екскурсійні поїздки, інші колективні вечірки, свята (важливо, щоб окрім розважальної програми, була передбачена й офіційна частина, присвячена успіхам підприємства і співробітників).

Як заохочення можуть бути різноманітні подарунки, які фірма робить своїм співробітникам. Це можуть бути невеликі сувеніри, більш крупні подарунки на підтвердження важливості співробітника для компанії, родинні подарунки, до дня народження, до прийнятих у суспільстві свят, квитки до театру, кіно або на спортивні події, подарунки з нагоди народження дитини.

Спеціальними індивідуальними нагородами як визнання цінності того чи іншого працівника є нагородження тижневою путівкою на двох за кордон або швейцарським годинником, можливість відвідання курсів іноземних мов (оплачує компанія), курсів або семінарів із ділового спілкування, особливостей нового програмного забезпечення, що сприятиме підвищенню загального інтелектуального рівня працівника, а отже, сприяти більшій його ефективності. Більш високий рівень мовних навичок надає можливість виконання посадових обов'язків на більш високому рівні та відкриває шляхи до подальшого професійного зростання.

До нетрадиційних форм мотивації компанії вдаються, щоб не лише оцінити заслуги працівників, а й указати на прорахунки в їхній роботі. Наприклад, оригінальним покаранням може стати урочисте вручення живого папуги з детальною інструкцією з догляду за ним, і працівник, який його отримав, протягом місяця, до наступного підбиття підсумків роботи закладу, аналізу «Книги скарг і пропозицій», зобов'язаний піклуватися про тварину. При цьому залишити папугу вдома на когось із родичів не вийде – він повинен жити в ресторані/готелі.

Висновки. З огляду на фундаментальні положення теорії менеджменту, досягти бажаної поведінки робітника можливо, діючи за двома напрямами: прийняти на роботу людину із заданим рівнем внутрішньої мотивації або вдатися до застосування засобів зовнішньої мотивації – матеріальних і нематеріальних.

Саме тому мотиваційна система повинна бути гранично гнучкою, готовою пристосовуватися до потреб не лише великої кількості груп працівників, але й окремих людей, до їх потреб, інтересів, очікувань. Саме співробітник, який задоволений усім, що він робить, тим, що його оточує значну частину часу, зможе принести найбільшу віддачу компанії, в якій працює. А отже, компанія, яка змогла створити такого працівника, буде успішною.

Те саме стосується й утримання особливо цінних кадрів усередині організації. Отже, щоб уникнути втрат співробітників, на навчання та розвиток яких організація витратила певні кошти та які є, поза сумнівом, найціннішим ресурсом, керівники повинні забезпечити конкурентоздатність системи мотивації. Винагорода повинна орієнтувати працівників на ті дії, які необхідні для організації.

Зусилля, здібності працівників, результати їхньої праці, винагорода і задоволення служать єдиній меті – створенню команди, яка для будь-

якої організації є невичерпним джерелом підвищення показників власної діяльності, досягнення успіху компанією на обраному ринку, а отже, її працівниками в усіх сферах життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганиева А.К. Стимулирование персонала туристических организаций / А.К. Ганиева, О.А. Глимязная // Туристична індустрія: сучасний стан та пріоритети розвитку: матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Луганськ, 6–7 травня 2009 р.). – Луганськ: ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2009. – Вип. 4. – С. 150–155.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2001. – 720 с.
3. Мізерна Т.В. Кадровий менеджмент у системі управління персоналом підприємств / Т.В. Мізерна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12. – С. 234–237.
4. Статистика зарплат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Http://www. work. ua/ua/stat/?rs=0.
5. Рынок труда в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Www. podborkadrov. ru//articles/detail. php?=ID.
6. Щекин Г.В. Теория и практика управления персоналом / Г.В. Щекин – К.: МАУП, 1998. – 256 с.

УДК 338.33:43

Ковбаса О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри логістики та виробничого менеджменту
Сумського національного аграрного університету

Гужвенко С.М.
старший викладач
кафедри логістики та виробничого менеджменту
Сумського національного аграрного університету

ПЛАНУВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

PLANNING OF THE PRODUCTION DIVERSIFICATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність диверсифікації виробництва сільськогосподарськими товаровиробниками. Проаналізовано диверсифікацію як засіб підвищення ефективності роботи аграрного підприємства. Обґрунтовано вибір напряму диверсифікації виробництва в аграрному підприємстві. Дано складові проекту з диверсифікації виробництва аграрним підприємством. Розглянуто основні економічні показники проекту диверсифікації в аграрному підприємстві.

Ключові слова: планування, диверсифікація, ефективність, виробництво, прибуток, рентабельність, прогнозування, динамічні ряди.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность диверсификации производства сельскохозяйственными товаропроизводителями. Проанализирована диверсификация как средство повышения эффективности работы аграрного предприятия. Обоснован выбор направления диверсификации производства в аграрном предприятии. Даны составные проекта по диверсификации производства аграрным предприятием. Рассмотрены основные экономические показатели проекта диверсификации в аграрном предприятии.

Ключевые слова: планирование, диверсификация, эффективность, производство, прибыль, рентабельность, прогнозирование, динамические ряды.

ANNOTATION

In the article it is considered the essence diversification of production by agricultural commodity producers. The diversification is analyzed as a means of increasing the efficiency of the agricultural enterprise. The choice of the direction of production diversification in an agrarian enterprise is substantiated. The composites of project on diversification of production by the agrarian enterprise are given. The main economic indicators of the diversification project in the agrarian enterprise are considered.

Keywords: planning, diversification, efficiency, production, profit, profitability, forecasting, dynamic series.

Постановка проблеми. Сьогодні важливими завданнями української економіки є подолання спаду виробництва, відновлення нормального відтворювального процесу в усіх його ланках з урахуванням особливостей наявних політичної та економічної криз. Одним зі шляхів реалізації цих завдань має стати підвищення прибутковості підприємств, адже саме прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах ринкової економіки, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи.

Під час створення підприємства його власників хвилює перш за все його прибутковість, що означає покриття прибутком витрат організації. Чим більше прибуток, тим ефективніше відбувається розвиток, а також скоріше з'являються можливості для розширення виробничої діяльності підприємства.

Виходячи з зазначеного, можна сказати, що в сучасних умовах розвитку економіки вирішальну роль для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та підтримки стійкого фінансового стану суб'єктів господарювання відіграє диверсифікація його діяльності, завдяки якій у господарській практиці може бути запропонований альтернативний шлях розвитку підприємства. При цьому диверсифікація одночасно є універсальним інструментом, який дає змогу управляти ризиками, що безперервно виникають під час здійснення економічної діяльності суб'єктів ринкових відносин. В умовах кризової ситуації стратегія диверсифікації господарської діяльності вирішує ряд проблем, з якими стикаються підприємства.

Метою системи планування є бажаний кінцевий результат діяльності підприємства з максимально ефективними показниками діяльності, такими як прибуток та рентабельність. Для досягнення цієї мети компонується вся архітектура елементів системи планування, що будується на принципах об'єктивності, інноваційності, маркетингу, альтернативності, безперервності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти процесу диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств розглянуті у працях І. Ансоффа [1], М. Портера [2], В. Борисової [3], М. Корінька [4], В. Ткачука [5] та багатьох інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання обґрунтування необхідності проведення фази планування перед запровадженням процесів диверсифікації власного виробництва в агропромисловому підприємстві та оцінки економічної доцільності реалізації тих чи інших варіантів диверсифі-

кації з визначенням очікуваного ефекту від її реалізації потребують подальшого всебічного вивчення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності проведення фази планування та розробки планово-прогнозних показників діяльності аграрних підприємств під час здійснення диверсифікації власного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність виробництва – найважливіша узагальнююча характеристика результативності виробництва, яка відображає відношення величини створених товарів і послуг до сукупних витрат праці.

Прибуток і рентабельність є також основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Іншими словами, за зростання прибутку створюються умови для збільшення рентабельності.

Рівень і сума прибутку складаються за участю безлічі факторів, що впливають на неї як негативно, так і позитивно. Вони поділяються на зовнішні і внутрішні, екстенсивні та інтенсивні, виробничі і невиробничі. Проте найважливішим чинником, що впливає на величину прибутку, є зміна обсягу виробництва та реалізації продукції.

Сучасні економічні процеси все частіше характеризуються змінами напряму розвитку, що спричиняється:

– швидким оновленням асортименту продукції, запропонованої на ринку, що залежить від скорочення життєвого циклу товарів, робіт та послуг;

– коливанням попиту, що спричинено частими змінами смаків і уподобань споживачів;

– загостренням конкурентної боротьби товаровиробників;

– глобалізацією економічних процесів;

– уповільненням темпів економічного зростання;

– прискоренням науково-технічного прогресу.

У цьому контексті актуалізуються питання здійснення перетворень у сучасному виробництві товарів, робіт та послуг, дія якого стала недостатньою для придбання прогресивної техніки і технологій, результатів наукових досліджень. У цих умовах підприємства, для яких нормальним варіантом розвитку є зростання прибутку, підвищення заробітної плати працівників, збереження соціальних гарантій, виживання на ринку, мають шукати шляхи адаптації до змін умов господарювання, найбільш вигідні сфери застосування наявного та потенційного виробничого потенціалу, використовувати нові форми і методи організації та управління виробництвом.

Диверсифікація охоплює всі сфери економіки, незалежно від стану їх розвитку, проте її напрями залежать від кожного суб'єкта господарювання; зокрема, вона застосовується у разі кризи функціонування фізичних і юридичних осіб, особливо, коли вони досягають межі банкрутства, і тоді виступає одним із варіантів санації підприємства. Якщо його діяльність досягає того рівня, на якому розширення в обраному виді виробництва вже неможливе, то виходом із цього становища є проникнення в інші економічні сфери.

Диверсифікація стала входити в практику планування діяльності підприємств в 70-х роках, коли саме планування, як стратегічне, так і внутрішньогосподарське, набуло

Таблиця 1

Основні тлумачення поняття «диверсифікація»

Джерело	Визначення	Особливості
І. Ансофф (1956 рік) [1]	Диверсифікація – це термін, що застосовується до процесу перерозподілу ресурсів, які існують на даному підприємстві, в інші сфери діяльності, які суттєво відрізняються від попередніх.	Загальне визначення дефініції «диверсифікація»
М. Портер (1987 рік) [2]	Диверсифікація виробництва – одночасний розвиток багатьох не пов'язаних один з одним виробництв, розширення товарного асортименту.	Запропоновано загальногалузеве визначення категорії «диверсифікація»
В. Борисова (2002 рік) [3]	Диверсифікацією сільськогосподарського виробництва є розширення, зміна продукції, освоєння нових видів виробництв, отримання економічної вигоди з урахуванням екологічних та соціальних потреб суспільства.	Запропоновано визначення категорії «диверсифікація сільськогосподарського виробництва»
М. Корінько (2008 рік) [4]	Диверсифікація – це інноваційний процес різностороннього розвитку господарюючого суб'єкта шляхом перерозподілу ресурсів, проникнення в інші галузі виробництва та на ринки нових товарів і послуг з метою зниження ризиків та збільшення доходу.	1) Введено поняття «інноваційний процес»; 2) означена мета диверсифікації
В. Ткачук (2011 рік) [5]	Диверсифікація становить собою розмаїтість кількісних та якісних змін в економічній діяльності підприємства, які супроводжуються одночасним розвитком декількох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва та обслуговування, розширенням асортименту виробленої продукції або послуг у рамках єдиної системи – підприємства.	1) Розвиток декількох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва; 2) введено поняття «послуги» та «обслуговування»

досить значного розвитку, з'являються нові системи технологій, посилюється внутрішня та зовнішня конкуренція, а також з періодичними уповільненнями темпів економічного зростання, появою соціально-політичних обмежень, коли ставало все більш очевидним, що шляхом простого додавання нових видів діяльності не можна вирішити всі виникаючі проблеми [1].

Засновником теорії розвитку диверсифікованих підприємств вважається американський економіст Г. Марковіц. В подальшому ця теорія була розвинена та узагальнена М. Портером та іншими науковцями [2–5].

В ринкових умовах, коли характерною є можливість взаємопроникнення технологій та вільного руху капіталів, диверсифікація виробничої діяльності реалізується за такими видами, як операційна, фінансова та інвестиційна. На рівень її ефективності безпосередньо впливає вибір конкурентоспроможних товарів, робіт та послуг, що безпосередньо визначає стратегію розвитку сільськогосподарського підприємства. Ця стратегія передбачає розробку методики отримання, обробки та подання інформації, що дає можливість своєчасного орієнтування на стан попиту і пропозиції, новітні технології, мотиваційні чинники, а також допомагає ідентифікувати перспективні напрями диверсифікації діяльності.

Основними видами диверсифікації є вертикальна, горизонтальна і конгломератна. Так, вертикальна диверсифікація реалізується через поглиблення взаємовідносин у сфері виробництва та переробки продукції.

Горизонтальна диверсифікація пов'язана перш за все з розширенням присутності підприємств на ринках через оновлення асортименту продукції та її якості, що потребує значного розширення їх інноваційної діяльності. Також можливий одночасний розвиток як спорідненої, так і неспорідненої диверсифікації, який передбачає розвиток видів діяльності, які як пов'язані, так і не пов'язані з основною діяльністю.

Сутність конгломератного виду диверсифікації полягає у розширенні асортименту продукції підприємства, що не пов'язана з використовуваними технологіями, невизначеними ринками, малодослідженими потребами споживачів.

Слід зазначити, що напрями та методи диверсифікації виробництва і капіталу мають свої особливості для кожного окремого підприємства і повинні враховувати можливості її реалізації та майбутній економічний ефект. З огляду на зазначене на практиці до вибору напряму диверсифікації застосовують індивідуальний підхід. Наслідком застосування диверсифікації на підприємстві може бути як отримана ринкова перевага, так і створені ринкові загрози.

Для оцінки рівня диверсифікації діяльності підприємства ми пропонуємо використання формули Херфінделя-Хіршмана, яка визначається так [5, с. 69]:

$$H_j = \left[\sqrt{\sum_{i=1}^{n} \left(\frac{x_i}{x} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}} \right] / 1 - \sqrt{\frac{1}{n}}, \qquad (1)$$

де: H – індекс підприємства;

n – кількість видів продукції за галузевою класифікацією;

i – індекс товару (від $i=1-n$);

x_i – вартість i-товару, виробленого підприємством j;

Рис. 1. Динаміка цін на насіння соняшнику та продукцію його переробки

Джерело: опрацьовано авторами на основі [6]

x – загальна вартість товарної продукції підприємства j.

$$Кд = 1 - \sum_{i=1}^{n} x^2{}_i; \quad (2)$$

при цьому:

Кд > 0,7975 характеризує високий рівень диверсифікації діяльності;

0,7975 < Кд < 0,4375 характеризує середній рівень диверсифікації діяльності;

Кд < 0,4375 характеризує низький рівень диверсифікації діяльності.

Світовий і вітчизняний досвід переконливо доводить необхідність стимулювання суб'єктів господарювання до впровадження і розвитку технологій з більшим рівнем переробки аграрної продукції, які не лише дають змогу отримувати вищу додану вартість, але й відкривають нові ринки її збуту.

Використання обладнання для переробки сільськогосподарської продукції є передусім одним із найбільш перспективних і економічно привабливих напрямів диверсифікації агробізнесу для малих та середніх господарств з огляду на значний ще не розкритий потенціал розвитку цього виду діяльності в Україні.

За умов економічно обґрунтованого розрахунку й аналізу потенційних споживачів цей напрям агробізнесу забезпечить прийнятний рівень окупності інвестицій та підвищення дохідності сільськогосподарської діяльності загалом. Безумовно, є певні застереження, які стосуються того важливого аспекту, що за рівнем продуктивності праці й економією на масштабі виробництва великі харчові переробні підприємства мають окремі ринкові і цінові переваги. Однак невеликі і середні господарства спроможні також знайти власну нішу, реалізуючи якісну продукцію за доступною ціною за рахунок використання переваг кращої доступності сировини власного виробництва й уникнення втрат частини доходу внаслідок відсутності при цьому ланцюга посередника.

На користь доцільності розвитку в аграрних господарствах власної міні-переробки частини сільськогосподарської продукції свідчить і порівняння реалізаційних цін на окремі готові харчові продукти і сировину для їх виробництва (рис. 1) [6].

Сьогодні досить багато агропромислових підприємств спеціалізуються на виробництві та реалізації продукції рослинництва, мають розвинену матеріально-технічну базу та досвід виробництва високоякісної продукції. При цьому товарний соняшник має досить велику питому вагу в структурі виробництва та реалізації продукції (рис. 2).

До того ж натепер підприємство використовує сорти з олійністю понад 50% та урожайністю більше 40 ц/га.

Як показують проведені дослідження, нині досить ефективним напрямом розвитку пере-

Рис. 2. Питома вага соняшнику у загальній кількості виробленої продукції в умовному агропромисловому підприємстві Сумської області

Джерело: дослідження авторів

Таблиця 2

Порівняльна таблиця надходження прибутку від реалізації насіння соняшнику та продукції його переробки

Продукція	Роки (факт)					Разом
	2011	2012	2013	2014	2015	
Насіння соняшнику (факт), тис. грн.	2 185,6	1 629,3	760,3	3 360	4 161	12 096,2
	Роки (прогноз)					Разом
	2017	2018	2019	2020	2021	
Соняшникова олія + шрот (прогнозні показники), тис. грн.	1 599	3 035	3 893	4 216	4 136	16 878,8
Різниця між надходженнями, тис. грн.						4 782,6

Джерело: дослідження авторів

робки власної продукції сільськогосподарського підприємства є виробництво високоякісної соняшникової олії. Незважаючи на досить високу ресурсоємність цього процесу, ціновий розрив між вартістю вихідної сировини (товарного соняшнику) та готової продукції (соняшникової олії високих ступенів очищення) значно більший, ніж в інших галузях переробки продукції рослинництва. Більше того, соняшникова олія досить легко знаходить свій збут на внутрішньому та зовнішньому ринках, чисельність споживацької аудиторії цього товару досить велика та структурована.

Таким чином, за результатами абстрактно-логічного аналізу та результатами проведених кон'юнктурних досліджень найбільш доцільним шляхом розширення наявного бізнесу підприємства є реалізація проекту з переробки товарного соняшнику власного виробництва та купленого на олію.

Аналізуючи показники фінансової ефективності проекту диверсифікації, слід зазначити, що строк окупності проекту показує, що здійснені вкладення окупляться за 1,25 роки, а це значно менше нормативного строку існування проекту.

Для аналізу економічної ефективності запропонованих нами заходів з диверсифікації власного виробництва в сільськогосподарському підприємстві скористаємося порівняльною таблицею надходжень від реалізації насіння соняшнику та надходжень від реалізації продукції переробки соняшнику, тобто соняшникової олії та шроту (табл. 2).

Для того щоб визначити тенденцію у фактичних та прогнозних значеннях, проведемо вирівнювання динамічного ряду надходження прибутку умовному сільськогосподарському підприємству від реалізації насіння соняшнику та таке ж вирівнювання для прогнозованого прибутку від реалізації соняшникової олії та шроту.

Рис. 3. Питома вага витрат на реалізацію проекту з переробки насіння соняшнику в соняшникову олію (продуктивність)

Джерело: дослідження авторів

Використовуючи дані табл. 2, зробимо розрахунок вирівнювання динамічного ряду надходження прибутку від реалізації насіння соняшнику за 2011–2015 роки (табл. 3).

$$a = \frac{\sum yx \sum x - \sum xy \times \sum x}{nx \sum x - \sum x \times \sum x}, \quad (3)$$

$$б = \frac{n \times \sum xy - \sum y \times \sum x}{n \sum x - \sum x \times \sum x} \quad (4)$$

де: *а* – фактичні надходження прибутку за період 2011–2015 років;

б – річний приріст прибутку по вирівняній прямій.

Таблиця 3

Вирівнювання динамічного надходження прибутку від реалізації насіння соняшнику

Роки	Прибуток від реалізації соняшнику, тис. грн.	Сума років (X)	Квадрат років (X^2)	Добуток показника (yt)	Вирівняний прибуток, тис. грн. ($y_t=a_o(+,-)a_1t$)
2011	2 185,6	1	1	2 185,6	y1=714,8+568,2=1283
2012	1 629,3	2	4	3 258,6	y1=714,8+568,2*2=1851,2
2013	760,3	3	9	2 280,9	y1=714,8+568,2*3=2419,4
2014	3 360,0	4	16	13 440,0	y1=714,8+568,2*4=2987,6
2015	4 161,0	5	25	20 805,0	y1=714,8+568,2*5=3555,8
Разом	12 096,2	15	55	41 970,1	12097,0

Джерело: дослідження авторів

Таблиця 4

Вирівнювання динамічного надходження прибутку від реалізації олії та шроту

Роки	Надходження від реалізації олії та шроту, тис. грн.	Сума років (X)	Квадрат років (X^2)	Добуток показника (yt)	Вирівняний прибуток, тис. грн. ($y_t=a_o(+,-)a_1t$)
2017	1 598,9	1	1	1 598,9	y1=1499,2+625,6=2124,8
2018	3 034,7	2	4	6 069,3	y1=1499,2+625,6*2=2750,4
2019	3 893,0	3	9	11 679,0	y1=1499,2+625,6*3=3376
2020	4 216,4	4	16	16 865,5	y1=1499,2+625,6*4=4001,6
2021	4 135,8	5	25	20 679,0	y1=1499,2+625,6*5=4627,2
Разом	16 878,8	15	55	56 891,8	16880,0

Джерело: дослідження авторів

Отже, проведені нами розрахунки свідчать про те, що:

а = 714,8 тис. грн.

б = 568,2 тис. грн.

	2011	2012	2013	2014	2015
Ряд1	2185,6	1629,3	760,3	3360,0	4161,0
Ряд2	1283	1851,2	2419,4	2987,6	3555,8

Рис. 4. Динаміка надходження прибутку від реалізації насіння соняшнику

Проведені розрахунки свідчать про те, що за досліджуваний період існувала тенденція до підвищення надходження прибутку від реалізації насіння соняшнику щорічно на 568,2 тис. грн.

Аналогічні розрахунки вирівнювання динамічного ряду проведемо і для прибутку, який підприємство буде отримувати від реалізації соняшникової олії та шроту за прогнозований нами період 2017–2021 років (табл. 4).

Використовуючи дані табл. 4, зробимо розрахунок вирівнювання динамічного ряду надходження прибутку від реалізації олії та шроту соняшникового за 2017–2021 роки.

Проведені розрахунки свідчать про те, що:

а (прогнозні надходження прибутку за період 2017–2021 років, (3)) = 1499,2;

б (річний приріст прибутку по вирівняній прямій, (4)) = 625,6.

Проведені розрахунки свідчать про те, що за досліджуваний період існує тенденція до підвищення надходження прибутку від реалізації олії та шроту соняшникового щорічно на 625,6 тис. грн.

Отже, аналізуючи надходження прибутку за проектом диверсифікації, а також річного приросту по вирівняній прямій, слід зазначити, що запропонований нами проект з переробки насіння соняшнику економічно є більш вигідним, ніж проста реалізація насіння соняшнику.

Висновки. Реалії ринкової економіки диктують необхідність підвищення ефективності виробництва агропродукції шляхом запровадження диверсифікованого виробництва. Диверсифікація – це вагомий ринковий інструмент для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств.

Але також слід зазначити, що будь-який напрям диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства повинен бути досить детально спланований та прорахований з урахуванням всіх можливих ризикових моментів. Доцільно мати декілька варіантів диверсифікації, щоб можна було б їх зіставити, а потім вибрати найбільш ефективний. Важливо використовувати досвід провідних вітчизняних та зарубіжних підприємств, створити спеціальну гнучку групу фахівців зі збору, вивчення, узагальнення та запровадження більш раціонального досвіду диверсифікації.

Запропоновані нами методичні підходи до оцінювання ефективності диверсифікації дадуть змогу скласти прогноз розвитку підприємства у варіантному виконанні, оскільки, чим більше буде планів можливих видів диверсифікації, тим вище є ймовірність вибору найбільш прибуткового та конкурентоспроможного варіанту диверсифікації виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Свенко; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 2004. – 519 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер; пер. з англ. – К.: Основи, 2003. – 392 с.
3. Борисова В. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва фермерських господарств / В. Борисова. – Суми: Довкілля, 2002. – 202 с.
4. Корінько М. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 135–142.
5. Ткачук В. Диверсифікація аграрного підприємства: [монографія] / В. Ткачук. – Житомир: ЖНАЕУ, 2011. – 268 с.
6. Ціни на сільськогосподарську продукцію / АПК-Інформ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.apk-inform.com/ru/prices.

УДК 330.131:65.012

Колісніченко П.Т.
кандидат економічних наук,
науковий співробітник
Уманського державного педагогічного університету

ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

STAGES OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF PROVIDING THE ECONOMIC SECURITY ENTERPRISES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено авторський підхід до послідовності процесу побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, який об'єднує в собі сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких забезпечуються досягнення цілей безпеки і розв'язання поставлених завдань.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, забезпечення економічної безпеки підприємств, підприємства малого та середнього бізнесу.

АННОТАЦИЯ

В статье приведен авторский подход к последовательности процесса построения и реализации организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности предприятий малого и среднего бизнеса, который объединяет в себе совокупность законодательных актов, правовых норм, побудительных мотивов и стимулов, методов, мероприятий, сил и средств, с помощью которых обеспечиваются достижение целей безопасности и решение поставленных задач.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, обеспечение экономической безопасности предприятий, предприятия малого и среднего бизнеса.

ANNOTATION

In the article there is the author's approach to the process' sequence of building and implementing organizational and economic mechanism of ensuring the economic security of small and medium business, which combines a set of legislation, regulations, incentives and symbols, methods, activities, capabilities, which the objectives of safety and solving tasks are ensured through.

Keywords: organizational and economic mechanism, economic security of enterprises, small and medium businesses.

Постановка завдання. В умовах сучасної економічної кризи посилюється негативний вплив на стан економічної безпеки підприємств, у зв'язку з чим усе більшої актуальності набувають питання управління розвитком та вживання превентивних заходів щодо забезпечення економічної безпеки, що сприятимуть захисту підприємств малого та середнього бізнесу від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Найбільш ефективним інструментом на шляху забезпечення економічної безпеки підприємства є організаційно-економічний механізм, який є системою принципів, методів і засобів, що впроваджуються суб'єктами управління, під час залучення яких забезпечується досягнення цілей та завдань економічної безпеки.

У зв'язку із цим особливої актуальності для підприємств малого та середнього бізнесу набувають питання побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, взаємодії його складників, впливу на формування корпоративної та споживчої культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення економічної безпеки підприємств стало достатньо актуальним останнім часом, тому в науковій літературі широко представлено погляди науковців стосовно цієї проблематики. Серед вітчизняних учених дослідженням питань економічної безпеки займалися О. Амоша, О. Барановський, І. Бланк [1], О. Донець, В. Єдинак, М. Єрмошенко, З. Живко, О. Захарова, Д. Зеркалова, В. Мунтіян, О. Орлик, І. Отенко, С. Шкарлет та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибину та ґрунтовність досліджень щодо організаційно-економічного механізму управління підприємствами доцільно констатувати відсутність теоретичних розробок щодо послідовності реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу. Більшість праць вітчизняних і зарубіжних учених та практиків присвячено різним аспектам національної і регіональної безпеки і значно меншою мірою – питанням економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливість системи економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу полягає в тому, що захист таких підприємств забезпечується за всіма напрямами та сферами діяльності. Одним із найбільш ефективних інструментів забезпечення стійкої економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу є організаційно-економічний механізм, що повинен об'єднати в собі сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і вирішення поставлених завдань.

Узагальнення визначень науковців, на думку автора, дає змогу розглядати організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу як комплексний інструмент управління, тобто сукупність методів організаційного та економічного характеру, що взаємодіють, та є складовою частиною стратегічного розвитку підприємства.

Організаційно-економічний механізм у забезпеченні стійкої економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу ґрунтується на формуванні етапів реалізації, визначенні умов системного збалансування інтересів підприємств із суб'єктами зовнішнього оточення підприємства та розробленні заходів щодо системного збалансування інтересів підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища.

Основними цілями реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу є забезпечення дієвості заходів з економічної безпеки взаємодіючих суб'єктів господарювання, підвищення ефективності функціонування та темпів розвитку економічної діяльності, адаптація підприємства до стану зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюється, а також ідея комплексного підходу до управління розвитком підприємства у цілому.

Відповідно до поставленої мети, основними завданнями організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу є: досягнення та підтримка необхідних параметрів економічної безпеки підприємства; передбачення та протидія можливим загрозам внутрішнього та зовнішнього середовища; забезпечення стабільного економічного розвитку підприємства; пошук шляхів та засобів, необхідних для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Процес побудови організаційно-економічного механізму реалізації забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу повинен ґрунтуватися на послідовності визначених етапів, що дасть змогу підвищити його ефективність. Варто відзначити, що особливістю реалізації організаційно-економічного механізму управління підприємством, на думку А.В. Чорного, є можливість приймати раціональні управлінські рішення, враховувати структуру виробничого процесу, рівень технологічного забезпечення та кваліфікації персоналу, обсяг наявних заощаджень відповідно до нормативно-правового регулювання [5, с. 105].

Послідовність процесу побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу запропоновано на рис. 1.

Перший етап організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу полягає в підборі та обробці необхідної інформації за допомогою встановленої на підприємстві локальної обчислювальної системи. Крім того, даний етап характеризується проведенням діагностики фінансової діяльності підприємства, тобто за допомогою використання спеціальних методів проводиться комплексний аналіз показників виробничої, господарської, інвестиційної, інноваційної діяльності.

Метою діагностики є визначення слабких і сильних складників діючого механізму, встановлення необхідності зв'язків між ними та оцінка результату функціонування.

Висновки діагностики вкрай необхідні для формування адекватного умовам сьогодення організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Є чимало методів діагностики, найпоширеніші з яких:

– статистичний аналіз. Він включає метод математичної статистики, метод теорії ймовірності, теорію масового обслуговування, метод статистичних випробувань і метод статистичного імітаційного моделювання;

– факторний аналіз. Він базується на багатовимірному статистичному дослідженні низки чинників, які справляють як позитивний, так і негативний вплив на необхідні результати. Мета методу полягає у визначенні найважливіших чинників впливу;

– методи дослідження операцій. Дана група методів включає теорію графів, теорію ігор та сітьове планування й управління;

– метод математичного програмування: лінійне, нелінійне, динамічне, статистичне та цілочислове;

– економіко-математичне моделювання. Економічні моделі дають змогу виявити особливості функціонування економічного об'єкта та на основі цього прогнозувати майбутню його поведінку зі зміною будь-яких параметрів;

– експертні методи дослідження. Використовуються для діагностики стану об'єкта та подальшого прогнозування варіантів його розвитку. Експертні оцінки широко застосовуються у практиці техніко-економічного аналізу, оскільки вони дають змогу отримати відносно надійну, а часом і єдино можливу інформацію.

Діагностика зовнішнього середовища підприємств малого та середнього бізнесу ґрунтується на виявленні проблемних зон у діяльності та їх причин, включає аналіз стану економіки країни, політико-правових відносин, ефективності державного регулювання економіки, рівня науково-технічного прогресу, рівня соціального розвитку, стану культури та ціннісних орієнтацій у суспільстві, природних умов, екології, міжнародного становища, надзвичайних обставин, яким не могли запобігти керівники підприємства (форс-мажорних). Результатом оцінювання величини впливу кожного фактору на підприємство є визначення можливостей і загроз зовнішнього середовища.

Другий етап побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення еко-

Рис. 1. Послідовність процесу побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу (авторська розробка)

номічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу – оцінка рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, яка передбачає визначення рівня безпеки за кожним складником (фінансовим, інтелектуальним, кадровим, техніко-технологічним, політико-правовим, інформаційним, інноваційним, екологічним та ретроспективним) згідно з математичною моделлю і розрахунок їх сукупного рівня.

Рівень економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу пропонується визначати за допомогою чотирьох рівнів: абсолютного, задовільного, незадовільного та критичного [3, с. 246]. Абсолютний рівень $3,5 \leq$ Кеб ≤ 4 показує, що економічна діяльність підприємства на достатньо високому рівні (за відповідним складником) і дає змогу за допомогою відповідних ресурсів відновляти та ефективно розвивати потенціал підприємства. Задовільний рівень $2,5 \leq$ Кеб $< 3,5$ показує, що економічна діяльність підприємства добре розвивається, відповідний критерій оцінки знаходиться в межах норми. Незадовільний рівень $1,5 \leq$ Кеб $< 2,5$ показує, що економічна діяльність незадовільна та спостерігається чітка тенденція до погіршення. Критичний рівень $0 \leq$ Кеб $< 1,5$ – найбільш небезпечний для підприємства, він свідчить, що діяльність підприємства збиткова і близька до кризи.

Аналіз, систематизація та прогнозування проблем, що супроводжують процес забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, має вагоме значення, оскільки дає змогу оцінити можливі ефекти від реалізації організаційно-економічного механізму, врахувати негативний та позитивний вплив чинників оточуючого середовища. За результатами попереднього етапу проводиться оцінка можливостей і загроз, ризиків організаційно-економічного механізму. Виявлені можливості та загрози дають змогу встановити перспективи впровадження організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, спрогнозувати можливі ризики та розробити заходи щодо їх ліквідації і зменшення негативного впливу.

Наступний етап – постановка цілей, спрямованих на забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу. Виходячи з поставлених завдань, проводяться визначення терміну реалізації механізму та аналіз попереднього досвіду розроблення механізму для уникнення помилок під час розроблення нового організаційно-економічного механізму, підвищення його ефективності.

Етап формування потенційних стратегічних можливостей щодо забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу полягає в аналізі та опрацюванні альтернативних проектів, генерації ідей, що враховують стратегічні можливості підприємства.

Розроблення проекту основних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, формулювання цілей, завдань та визначення методів її проведення передбачає визначення складників, змісту й обґрунтування ефективності побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Процес побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу передбачає не часткові зміни деяких складників структури підприємства, а здійснення комплексних перетворень усієї господарської системи підприємства, що формується під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Проведення ефективних заходів спрямоване на збереження або забезпечення здатності підприємства до стійкого розвитку в умовах існування високого рівня невизначеності та нестабільності бізнес-середовища.

Далі відбувається визначення очікуваних результатів побудови та реалізації організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу та аналіз ефективності роботи.

Ознакою ефективності механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу є досягнення стратегічних та тактичних цілей, що передбачають усунення загроз для системи економічної безпеки підприємства. У разі недосягнення необхідних результатів застосовуються коригування та переробка стратегічних або тактичних планів.

Висновки. Дотримання зазначеного переліку етапів дасть змогу підвищити ефективність та сприятиме злагодженому функціонуванню організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.
2. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: [навч. посіб.] / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Нагорна І.І. Оцінка стійкої економічної безпеки промислового підприємства / І.І. Нагорна // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 243–255.
4. Ніколаюк С.І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності: курс лекцій / С.І. Ніколаюк, Д.Й. Никифорчук. – К.: КНТ, 2005. – 320 с.
5. Чорний А.В. Теоретичні аспекти методів оцінки організаційно-економічного механізму управління підприємством / А.В. Чорний // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 14. – Ч. 4. – С. 103.

УДК 330.356.7

Колмакова О.М.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

Білоножко М.М.
аспірант
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

РОЗРАХУНОК КОЕФІЦІЄНТА СЕЗОННИХ КОЛИВАНЬ ДЛЯ АДАПТАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

CALCULATION OF COEFFICIENTS SEASONAL VARIATIONS FOR ADAPTING TO PRODUCTION FUNCTIONS OF SPECIAL FEATURE IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено переваги використання виробничої функції підприємств сільського господарства з основним набором факторів впливу. Запропоновано адаптувати класичну виробничу функцію до специфіки сільськогосподарських підприємств. Але слід зауважити, що ступінь однорідності виробничої функції відображає ефект від зміни масштабу виробництва. Інакше кажучи, зростання масштабу виробництва може відбуватися з різною ефективністю. Віддача ресурсів за збільшення масштабу виробництва в одних підприємств може зростати, в інших – скорочуватися, у третіх – залишатися без трансформаційних змін. Для регулювання цієї невідповідності пропонована математична модель має містити спеціальну складову. Тому для врахування специфіки необхідно сформувати коефіцієнт сезонних коливань.

Ключові слова: виробнича функція, сільське господарство, ефективність, сезонні коливання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы преимущества использования производственной функции предприятий сельского хозяйства с основным набором факторов влияния. Предложено адаптировать классическую производственную функцию к специфике сельскохозяйственных предприятий. Но следует заметить, что степень однородности производственной функции отображает эффект от изменения масштаба. Другими словами, возрастание масштаба производства может происходить с разной эффективностью. Отдача ресурсов при увеличении масштаба производства у одних предприятий может возрастать, у других – сокращаться, у третьих – оставаться без трансформационных изменений. Для регулирования этого несоответствия предлагаемая математическая модель должна содержать специальную составляющую. Поэтому для учета специфики необходимо сформировать коэффициент сезонных колебаний.

Ключевые слова: производственная функция, сельское хозяйство, эффективность, сезонные колебания.

ANNOTATION

The present article is examined the advantages of using the production function of agricultural enterprises with a core set of impacts. It is proposed to adapt the classical production function to the specifics of agricultural enterprises. But it should be noted that homogeneity degree of the production function reflects the effect from the change scale of production. Equal increase of scale in different industries can produce uneven growth of output. In other words, increase of scale production can occur with various efficiency. Return resources by increasing the scale of production can be different, some enterprises will have growth, others will get reduction and some of them will be without any transformational changes. To control this discrepancy, there is a mathematical model which has to include a special component. It is suggested to adapt it to the characteristics of agriculture using seasonally adjusted rate.

Keywords: production function, agriculture, efficiency, seasonal fluctuations.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки особливе значення набувають вивчення механізмів ринків, питання рівноваги між потребами суспільства, окремими підприємствами та їх виробничими можливостями. Економічний процес – це складне явище, яке залежить від значного числа факторів, які мають нерівнозначний вплив на формування і розвиток процесу. Для ефективного управління сільськогосподарським підприємством необхідне знання кількісних взаємозв'язків між величинами затрачених ресурсів і об'ємами виробничої продукції. Математично ця залежність виражається виробничою функцією, котра носить нелінійний та вірогідний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Модель виробничої функції можна використовувати як практичний інструмент для вирішення ряду планово-аналітичних задач, таких як планування, прогнозування, аналіз діяльності підприємства. Теоретичним і практичним питанням використання виробничих функцій для такого роду задач присвячені праці вітчизняних (Р. Аметов, О.П. Белановська, Б.Є. Грабовецький, С.О. Жданов, А.І. Кац, Г.Б. Клейнер, Б.Н. Сирота, Н.Г. Чернишевський та ін.) і зарубіжних авторів (І. Ансофф, Р. Аллен, К. Арроу, А. Беррі, М. Браун, П. Дуглас, Г. Кобб, М.К. Плакунов, Р.Л. Раяцкас, Р. Сато, Р. Солоу, Ф. Фішер) [2; 4; 7; 8]. Однак виявлено незначну кількість розробок для практичного використання моделі виробничої функції в сільському господарстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз досліджень та публікацій показав, що методик щодо розрахунку коефіцієнта сезонних коливань для адаптації виробничої функції до особливостей

функціонування підприємств сільського господарства немає.

Мета статті полягає у тому, щоб проаналізувати ефективність управління сільськогосподарським виробництвом під час використання математичної моделі виробничої функції, а також запропонувати методику для адаптації її до особливостей функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії економіко-математичного аналізу розроблено безліч видів виробничих функцій, кожна з яких має свої особливості та умови застосування. Виробнича функція – це рівняння (модель), що описує причинно-наслідкові взаємозв'язки між затратами ресурсів (вхід) і випуском продукції (вихід) за наявного рівня техніки, технології і робочої сили. Це первинне узагальнене визначення виробничої функції [2].

Показниками випуску продукції можуть бути товарна продукція, чиста продукція, валовий внутрішній продукт, національний дохід, виробництво продукції у натуральному вимірі.

Під затратами (ресурсами) слід розуміти все, що необхідно придбати для забезпечення виробничого процесу і досягнення необхідного результату.

Зв'язок між випуском продукції і затратами ресурсів є рекурсивним, тобто односпрямованим, незворотним; він одночасно відображає реальні причинно-наслідкові співвідношення між економічними показниками.

Історично виробнича функція – це поняття агротехнічної та біологічної науки. Однак через обставини, що склалися, розвиток методичного і понятійного апарата практичне використання методу дослідження відбувалося переважно у сфері економіки. Автори пояснюють цей процес такими причинами:

1) виробничі функції мають значення для розробки програм економічного розвитку і для визначення меж зростання національного доходу за наявних первинних ресурсів;

2) система і розмір коефіцієнтів виробничої функції служать базою для визначення структури міжнародної та міжрегіональної торгівлі;

3) виробнича функція лежить в основі певних теорій функціонального розподілу доходів, оскільки випуск продукції може бути віднесений за рахунок дії факторів, які беруть безпосередню участь у його створенні;

4) виробнича функція забезпечує половину інформації, яка необхідна для оцінки ступеня використання ресурсів і структури виготовленої продукції, за якої досягається максимум прибутку підприємства;

5) природа виробничої функції визначає алгебраїчний характер функції пропозиції [2].

Як модель виробнича функція належить не до процесу обміну, а до процесу виробництва матеріальних благ на будь-якому ієрархічному рівні управління за певний проміжок часу.

Класична формула виробничої функції має такий вигляд:

$$F(x, y, a) = 0, \qquad (1)$$

де у $\{y_1, y_2, \ldots. У_n\}$ – вектор n – видів продукції, що виробляються;

х $\{x_1, x_2, \ldots. X_m\}$ – вектор m – факторів, ресурсів виробництва;

а $\{a_1, a_2, \ldots. A^к\}$ – набор параметрів.

Адаптуючи виробничу функцію до специфіки сільськогосподарських підприємств, слід встановити такі умови.

1) Кількість видів продукції, його масштаби та обсяг ресурсів, що використовуються, є обмеженими в часі та просторі.

2) Залежність факторів та результативних показників не є лінійною, але має бути прямо пропорційною, тобто збільшення кількості будь-якого ресурсу не може призводити до зниження обсягу випуску продукції.

3) За відсутності одного з факторів виробництво неможливе, тобто, формалізуючи умову, ми отримаємо:

$$У(x) = 0, \text{ якщо будь-який } x_i = 0. \qquad (2)$$

4) Основними параметрами мають бути коефіцієнти еластичності складових (факторів) виробничої функції.

5) Для врахування специфіки сільськогосподарських підприємств мають бути сформовані коефіцієнти сезонних коливань.

Коефіцієнти еластичності та коефіцієнти сезонності мають бути розроблені з урахуванням специфіки сільськогосподарських підприємств.

Визначимо еластичність обсягу продукції по відношенню до витрат і-го фактору так:

$$\varepsilon_i(x) = \frac{\partial f(x)/\partial x_i}{f(x)/x_i}\left(\frac{1}{f(x)} \cdot \frac{\partial f(x)}{\partial x_i} x_i\right). \qquad (3)$$

Еластичність обсягу виробництва сільськогосподарської продукції по відношенню до витрат і-го фактору можна інтерпретувати за допомогою таких складових:

1) середня продуктивністю і-го фактору ($f(x)/xi$), її можна формалізувати, як показник нормативу витрат;

2) середні витрати і-го фактору на одиницю продукції, величина, зворотна продуктивності ($xi/f(x)$), їх можна формалізувати, як фондомісткість продукції по відношенню до і-го фактору; якщо x_i – праця, то показник є трудомісткістю, якщо x_i – інвестиції, основні фонди, то показник є фондомісткість, якщо x_i – енергія, відповідно, показник – енергоємність, якщо хі-який-небудь матеріал, матеріаломісткість тощо

Використовуючи стандартне рівняння еластичності (3) і введені складові, можна довести, що еластичність загального випуску продукції дорівнює сумі еластичностей видів продукції по відношенню до витрат усіх видів факторів.

$$\varepsilon(x) = \sum_{i=1}^{m} \varepsilon_i(x), \qquad (4)$$

Для вивчення сезонних коливань використовується метод аналітичного вирівнювання. Сезонними називаються періодичні коливання, що виникають під впливом зміни пори року.

Таблиця 1

Основні фактори для розробки виробничої функції

№	Фактори	Позначення	Коефіцієнти еластичності
1.	Посівні площі, га	x_1	$З_{від} = \frac{ЧП}{Пл}$; *Звід* – землевіддача; *ЧП* – величина чистої продукції; *Пл* – одиниця площі сільськогосподарських угідь
2.	Середньорічна чисельність працівників, осіб, що задіяні в зборі урожаю, ос.	x_2	$П_р = \frac{ВП}{Т}$; *Пр* – продуктивність праці; *ВП* – величина чистої продукції; *Т* – витрати праці
3.	Наявність тракторного парку у фізичних одиницях, шт.	x_3	$Ф_{заб} = \frac{Ф_{од}}{П_л}$; *Фзаб* – фондозабезпеченість; *Фод* – фізичні одиниці тракторного парку; *Пл* – площа сільськогосподарських угідь
4.	Виробничі витрати, тис. грн.	x_4	$О_{вир.в} = \frac{В}{Ц - С}$; *О вир.в* – окупність виробничих витрат; *В* – витрати на виробництво продукції; *Ц* – реалізована сільськогосподарська продукція в оптових цінах; *С* – собівартість сільськогосподарської продукції

Мета вивчення сезонних коливань – це прогнозування та розроблення оперативних заходів щодо управління їх розвитком в часі.

Сезонні коливання характеризуються індексами сезонності. Якщо ряд динаміки містить певну тенденцію в розвитку явища, то спочатку здійснюють аналітичне вирівнювання ряду, потім порівнюють фактичні теоретичні рівні. Індекс сезонності в цьому випадку дорівнює [3, с. 155]:

$$i_c = \frac{y_i}{\bar{y}} \times 100. \quad (5)$$

Для зіставлення величини сезонних коливань за декількома підприємствами або періодами може бути використано середнє відхилення, що обчислюється за такою формулою:

$$\sigma_{jccezo} = \sqrt{\frac{(J_{сез.} - 100)^2}{n}}, \quad (6)$$

де n – число місяців;

$J_{сез.}$ – індекс для кожного місяця.

Однією з особливостей роботи сільськогосподарських підприємств є те, що в певні місяці виконання одних робіт є важливішим за виконання інших робіт (збір врожаю в серпні, засів озимих до перших морозів тощо), тому якість і своєчасність виконання сільськогосподарських робіт протягом встановленого часу, певного періоду, сезону є дуже важливими. Наявна система організації та планування використання ресурсів (раніше або пізніше) не є ефективною, тому автори пропонують встановити коефіцієнт сезонності для кожного виду ресурсів. Математична модель, яка описує характеристику зміни потреби в тому чи іншому ресурсі з урахуванням часу проведення роботи, пропонується авторами у такому вигляді:

$$C = \bar{y}_n, \quad (7)$$

де $\bar{y}_n$ основна тенденція розвитку і-ої функції (визначається за категоріями ресурсів).

До складу виробничої функції має бути включений коефіцієнт сезонності (Ск). Для розрахунку цього коефіцієнта необхідно визначити емпіричний рівень використання ресурсів (у) і теоретичне значення ($\bar{y}$). Для обчислення емпіричних рівнів можна використовувати прямолінійну функцію, функцію параболи 2-го порядку (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристики зміни витрат у часі

Характеристика зміни фактору	Математична модель
Рівномірний розподіл витрат у часі	$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t$
Рівноприскорений (рівноуповільнений) розподіл витрат за часом	$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$
Розподіли витрат із змінним характером	$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + a_3 t^3$, $a_3 > 0$ – прискорення зростає, $a_3 < 0$ – прискорення сповільнюється
Вплив своєчасного виконання	$\bar{y}_t = a_0 * a_1^t$, де a_1 – темп зростання явища, що вивчається, в одиницю часу
Розподіл з уповільненням зростання в кінці періоду	$\bar{y}_t = a_0 + a_1 \lg t$

Наявні моделі ґрунтуються на представленні тимчасових рядів у вигляді декількох (адитивних або мультиплікативних) складових, число яких залежить від поставленого завдання і процедури її рішення [3]. Для вирішення завдання сезонного коригування динамічного тимчасо-

вого ряду можливі різні схеми його представлення у вигляді окремих складових. У найбільш використовуваних схемах початковий ряд згладжується, наприклад, просто поліномом або зваженим ковзним поліномом. Потім результат згладжування віднімається від початкової реалізації, а з отриманої різниці виділяється періодична складова. В цьому випадку представлення початкового ряду містить такі три складові, як згладжений початковий ряд (тренд), періодична компонента (сезонна хвиля) і нерегулярний залишок.

Після цього розраховується для кожного періоду часу індекс сезонності:

$$I_s = \frac{y}{\tilde{y}} \times 100\%. \quad (8)$$

Відповідно, середньомісячний коефіцієнт сезонності знаходиться за такою формулою (8):

$$C_k = \frac{\sum_{s=1}^{n} z_s}{N}, \quad (9)$$

де N – число періодів (місяців, кварталів, сезонів, років).

Оцінка еластичності факторів відносно обсягів виробництва продукції та урахування сезонних коливань дає змогу змоделювати функцію, що буде найточніше прогнозувати обсяги виробництва сільськогосподарських підприємств та дасть можливість керувати її складовими (витратами підприємства, його ресурсами).

Висновки. Пропоновані зміни класичної виробничої функції дають змогу адаптувати її до специфіки підприємств сільського господарства. Але слід зауважити, що ступінь однорідності виробничої функції відображає ефект від зміни масштабу виробництва. Однакове збільшення масштабу різних виробництв може давати неоднаковий приріст випуску продукції. Інакше кажучи, зростання масштабу виробництва може відбуватися з різною ефективністю. Віддача ресурсів за збільшення масштабу виробництва в одних підприємств може зростати, в інших – скорочуватися, у третіх – залишатися без трансформаційних змін. Для регулювання цієї невідповідності пропонована математична модель має містити спеціальну складову. В подальшому автори планують розширення та доповнення адаптованої математичної моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К.В. Інформаційний комплекс облікової системи та звітність в Україні: [монографія] / К.В. Безверхий, Т.В. Бочуля. – К.: Центр учб. літ., 2014. – 184 с.
2. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом: [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: Універсум, 2006. – 137 с.
3. Елисеева И.И. Общая теория статистики: [учебник] / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев; под ред. И.И. Елисеевой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 656 с.
4. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер – М.: Книга по Требованию, 2012. – 240 с.
5. Управління витратами на підприємствах: [навч. посібник] / [О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, У.І. Когут]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 244 с.
6. Куцик П.О. Обліково-аналітична концепція управління загальновиробничими витратами підприємства: [монографія] / П.О. Куцик, О.М. Мазуренко. – Львів: Растр-7, 2014. – 288 с.
7. Раяцкас Р.Л. Производственные функции в экономическом анализе / Р.Л. Раяцкас, М.К. Плакунов. – Вильнюс: Минтис, 1984. – 308 с.
8. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Г. Фандель; пер. з нім. під керівництвом і наук. ред. М.Г. Грещака. – К.: Таксон, 2000. – 520 с.
9. Шара Є.Ю. Фінансовий облік: [навч. посібник] / Є.Ю. Шара, І.Є. Соколовська-Гонтаренко. – К.: Центр учб. літ., 2016. – 336 с.

УДК 339.138

Кравець В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
менеджменту та адміністрування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Климчук А.М.
студент
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

THE FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMMUNICATION IN SOCIAL NETWORKS

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано сутність стратегії інтернет-маркетингу в соціальних мережах. Визначено перспективні напрями маркетингової діяльності підприємства у соціальних мережах та окреслено способи реалізації комунікаційних заходів у мережевих спільнотах. Виділено особливості здійснення комунікаційних заходів у мережевих спільнотах. Доведено, що здійснення ефективного інтернет-маркетингу в соціальних мережах є важливим фактором успішного просування підприємства, бренду чи товару на ринку, спрямованим на розширення цільової аудиторії, розроблення, покращення та захист репутації підприємства через формування лояльності споживачів до підприємства.

Ключові слова: маркетингова стратегія, соціальні мережі, інтернет-маркетинг, цифровий маркетинг, SMM-стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье выяснена сущность стратегии интернет-маркетинга в социальных сетях. Определены перспективные направления маркетинговой деятельности предприятия в социальных сетях и очерчены способы реализации коммуникационных мероприятий в сетевых сообществах. Выделены особенности осуществления коммуникационных мероприятий в социальных сетях. Доказано, что осуществление эффективного интернет-маркетинга в социальных сетях является важным фактором успешного продвижения предприятия, бренда или товара на рынке, направленным на расширение целевой аудитории, развитие, улучшение и защиту репутации предприятия через формирование лояльности потребителей к предприятию.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, социальные сети, интернет-маркетинг, цифровой маркетинг, SMM-стратегия.

ANNOTATION

The aim of this article is determination of basic directions of strategy of internet-marketing activity in social networks. The new possibilities of realization of marketing strategy in network associations is identified. In the article internet-marketing essence is found out in social networks, basic directions of marketing activity are certain in social networks. The features of realization of communication events are outlined in network associations. Realization of the effective internet-marketing in social networks is the important factor of successful advancement of enterprise or commodity at the market it is sent to expansion of target audience, development, improvement and defence of reputation of enterprise through forming of loyalty of consumers to the enterprise.

Keywords: marketing strategy, social media, online marketing, digital marketing, SMM-strategy.

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується всебічним прискоренням усіх процесів, зокрема інформаційного обміну, що і визначає теперішнє покоління як інформаційне. Поступово основним засобом комунікації між людьми стають соціальні мережі, які все більше замінюють живе спілкування, тому більшість підприємств та організацій змушені вибудовувати нові канали комунікацій зі споживачами. Звернення до соціальних медіа у збутовій діяльності вже стає необхідністю і у практиці вітчизняних суб'єктів господарювання та є складником процесу інтеграції вітчизняного бізнесу у світове економічне співтовариство. Відтак постає проблема якісного управління процесом комунікацій та вироблення стратегії просування фірми у віртуальному просторі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досліджуючи теорію та практику використання маркетингу у соціальних медіа, ми проаналізували наукові результати, викладені у працях З.М. Андрушкевича, М.М. Омарова, Н.Ю. Омарової, П.В. Смекалова, К.О. Слободи, О.П. Пелещишина, О.В. Степнової, Л.І. Єременської, Резаі Мохаммада Алі Хошгіяфех, М.Д. Громової, С. Щербакова. Оскільки ця тема є мало розробленою як вітчизняними, так і зарубіжними авторами, існує об'єктивна необхідність систематизації знань та практичних методів діяльності компаній у соціальних мережах.

Метою статті є дослідження можливостей застосування та оцінки ефективності стратегії маркетингу у соціальних мережах. Відповідно до обраної мети були поставлені такі завдання:

– визначити сутність понять «соціальна мережа» та «маркетинг у соціальних мережах» та основні показники ефективності використання SMM-стратегії;

– виділити переваги та недоліки позиціонування товару/бренду у соціальних медіа;

– визначити основні стратегії маркетингу у соціальних мережах та особливості їх реалізації залежно від обраної медіаплатформи.

Об'єктом дослідження є соціальні мережі як засіб комунікаційного обміну між підприємством та споживачем.

Предмет дослідження – особливості використання SMM-стратегій у різних соціальних мережах.

Виклад основного матеріалу. Social media marketing (SMM) являє собою процес залучення споживачів, привернення їхньої уваги та збільшення прихильності до бренду через соціальні мережі за рахунок створення та оновлення контенту відвідувачами сайту. Канали SMM використовуються для стимулювання збуту та вирішення бізнес-завдань як основний шлях розвитку організації (інтернет-магазин) або як додаткова маркетингова стратегія.

Соціальна мережа як основний засіб реалізації SMM-стратегії – це оналйн-сервіс, платформа, що призначається для організації соціальної взаємодії між людьми. Соціальна мережа створюється та існує завдяки соціальним зв'язкам між індивідами, які можуть бути цілеспрямованими та випадковими [1, с. 162]. З позиції підприємства соціальна мережа відкриває нові можливості більш повного розуміння потреб потенційних споживачів, оскільки можна безпосередньо спілкуватися з цільовою аудиторією, отримувати замовлення, бачити результати та недоліки діяльності (особисті повідомлення, обговорення, коментування записів, «лайки» тощо).

Просування товарів у соціальних мережах є досить новим і маловивченим прийомом для вітчизняних організацій. Однак більшість фахівців відзначають позитивні моменти позиціонування продукції через інтернет-платформи.

Для того щоб оцінити доцільність та результативність використання тієї чи іншої SMM-стратегії, треба враховувати показники, які можуть мати якісний та кількісний зміст. Якісні показники – це рівень залучення цільової аудиторії (кількість дискусій щодо продукції підприємства, наявність чи відсутність рекомендацій продукції), наявність споживачів-лідерів, які сприяють поширенню інформації про організацію, заповненість профілів користувачів серед послідовників [2, с. 37].

До кількісних економічних показників ефективності маркетингу у соціальних мережах можна віднести обсяг цільової аудиторії, взаємодію цільової аудиторії, конверсію, прибуток від транзакції, витрати на просування.

Обсяг цільової аудиторії – це кількість відвідувачів у соціальній мережі та можливих потенційних покупців серед них. Для оцінки цього показника можна використовувати статистику пошукових запитів, що дає змогу відслідковувати активність споживачів за обрані проміжки часу. Цей показник дає також інформацію про відвідуваність ресурсу.

Взаємодія аудиторії є збірним поняттям, яке містить всі види активності відвідувачів ресурсу (відмітки «мені подобається», послідовництво «following», кількість та зміст коментарів).

Конверсія являє собою співвідношення між кількістю переходів на профіль підприємства у соціальній мережі та кількістю здійснених продажів продукції цього підприємства. Позитивною вважається тенденція наближення цього показника до 1, оскільки все більше переходів буде завершено покупкою, а значить, профіль заповнено належним чином для залучення покупців.

Прибуток від транзакції є фактично прибутком від продажу, з якого виключаються собівартість, витрати на залучення клієнта, вартість доставки. Що стосується соціальних мереж, то можливість детально відслідковувати трафік допомагає оцінити ефективність рекламного посту.

Витрати на просування визначаються кожним підприємством самостійно залежно від його фінансових можливостей використовувати SMM-стратегію та наявності спеціалістів у цій сфері [3].

Варто зауважити, що перед тим як обирати ту чи іншу маркетингову стратегію у соціальних мережах, варто зважити всі «за» і «проти» використання такого способу просування товару.

Серед переваг використання засобів SMM у збутовій діяльності підприємства можна виділити такі як:

1. Залучення споживача до бренду шляхом проведення конкурсів, розпродажів, створення та поширення інформаційних постів у профілях соціальних мереж.

2. Можливість одержання швидкого зворотнього зв'язку від споживачів через пряме спілкування з ними.

3. Підвищення лояльності споживачів через створення ефекту психологічної близькості та одномоментності спілкування у соціальній мережі. Краще розуміння потреб споживачів. Збільшення впізнаванності бренду.

4. Привернення уваги широкого кола споживачів вибраної цільової аудиторії за певною ознакою (стать, вік, рід діяльності).

5. Можливість збільшення відвідуваності корпоративного сайту через наявність посилань у соціальній мережі.

6. Оперативність здійснення маркетингових операцій та аналіз діяльності на основі статистичних даних профілю у соціальній мережі.

7. Менша вартість порівняно з іншими засобами комунікаційної взаємодії зі споживачем.

Проте SMM-стратегія не позбавлена недоліків, серед яких можна визначити такі як:

1. Необхідність залучення SMM-маркетологів, оскільки ця сфера є маловивченою, підприємство може прогадати із засобами та методами стимулювання у соціальній мережі.

2. «Вірусний ефект», який може зіграти негативну роль через те, що клієнт поширюватиме інформацію про бренд хаотично, неправильно і неточно.

3. Порівняно низька довіра споживачів до такого каналу інформування про підприємство (типу «сарафанного радіо») [6].

З огляду на вище наведені положення стратегія просування товару через соціальні мережі повинна обиратися через всебічний аналіз всіх каналів збуту, точне формулювання цільової аудиторії та наявність реальної потреби у виході на такий специфічний спосіб спілкування із потенційним споживачем.

Якщо підприємство все ж обирає SMM-стратегію як основний вид збутової діяльності, то варто визначити основні способи стимулювання збуту в соціальній мережі.

Створення спільноти (групи) бренду є основним інструментом цієї маркетингової стратегії, оскільки безпосередньо об'єднує потенційних споживачів товару.

Блогосфера як спосіб просування товару в мережі Інтернет являє собою особисту сторінку бренду підприємства, яка розміщується на окремому ресурсі або на корпоративному сайті. Інформація у цьому разі публікується як стаття, посилання або просто виклад думок автора (маркетолога).

Таргетинг – це підбір необхідних рекламних майданчиків та відображення на них інформації про товар відповідно до обраної цільової аудиторії. Таргетована реклама присутня у всіх соціальних мережах, відображається під час перегляду профілів та смуги новин.

Біржа реклами дає змогу придбати пости у сторонніх спільнот (груп). При цьому враховується подібність тематики рекламного звернення, його ціна, кольори, довжина, статистика відвідувань, кількість послідовників тощо.

Вірусний маркетинг, який був згаданий вище, також може використовуватися як спосіб стимулювання збуту в соціальній мережі. Підприємство зможе отримати позитивний результат від вірусного маркетингу, якщо буде правильно та обережно підходити до створення рекламного звернення та моніторингу поширення інформації про товар [3].

Просування товару в соціальній мережі здійснюється шляхом систематичного ведення та наповнення інтернет-сторінки, тобто профілю; спілкування зі споживачами; створення груп та спільнот бренду; створення опитувань та обговорень; відслідковування відгуків і питань про бренд; роботи з негативними відгуками.

SMM-стратегії використовуються як комерційними, так і некомерційними організаціями. Загалом специфіка використання соціальних мереж для різних організацій є подібною, однак різняться мета та особливості її реалізації. Зокрема, благодійний фонд керуватиметься у своїй діяльності на залучення людей, які би змогли пожертвувати матеріальні кошти без користі для останніх. Оскільки така діяльність передбачає не задоволення потреб споживачів, а лише добровільне відчуження ресурсів, то благодійний фонд повинен формувати інформаційне звернення не на вигодах пожертв, а на позитивних результатах благодійності. Тобто акцент робиться більше на моральний аспект комунікаційної взаємодії.

Базовими стратегіями використання соціальних мереж у збутовій діяльності можуть бути моніторингова, аналітична, представницька, активна, гіперактивна. Ці стратегії можуть використовуватися поодинці або у поєднанні з іншими стратегіями залежно від обраної мети діяльності.

Моніторингова SMM-стратегія належить до пасивного типу і полягає у систематичному спостереженні спільнот у соціальних мережах щодо виникнення цінної для підприємства інформації. Це можуть бути відгуки, критика, згадування бренду чи товару у висловлюванні потенційних споживачів. Ця стратегія орієнтована на оперативне регулювання діяльності підприємства, виявлення недоліків та прогалин у діяльності та спрямування зусиль на усунення виявлених відхилень. Основні інструменти реалізації моніторингу – кваліфікований персонал, який має шукати та вести облік дискусій і обговорень, у яких згадується підприємство.

Аналітична стратегія тісно пов'язана з попередньою і є її своєрідним доповненням. Суть цього напряму полягає у розширенні моніторингу через поглиблений облік та аналіз виявленої релевантної інформації у соціальних мережах. Аналітична стратегія також належить до пасивних, оскільки передбачає збір та обробку інформації про потреби споживачів, дії конкурентів у цьому каналі збуту, потенційні загрози діяльності організації тощо. Однак для реалізації такого SMM-напряму мало мати лише кваліфікований персонал, необхідними стають також аналітичні банки даних, засоби поглибленого інформаційного пошуку, інтелектуальні здібності оброблювачів інформації.

Представницька стратегія передбачає активні дії організації щодо поширення необхідної інформації про товар чи бренд. У такому разі провідним елементом є донесення до споживачів повної та достовірної інформації про підприємство, його профіль, напрями діяльності. Реалізація представницької стратегії не потребує значних ресурсів порівняно з іншими стратегіями, однак потребує значної уваги до можливих ризиків бути скомпрометованими з боку конкурентів, оскільки організація тільки починає поширювати інформацію про себе через цей канал, а споживачі ще не мають сформованої думки про бренд та прихильність до нього.

Активна стратегія базується на попередній, спрямована на поширення активних потоків інформації у соціальних мережах. Тобто організація всебічно висвітлює свою діяльність, продукцію у тематичних соціальних спільнотах у мережі Інтернет, створює систему зворотного зв'язку із клієнтами та реагує на коментарі споживачів. Зрозуміло, що реалізація цієї стратегії вимагає наявності кваліфікованого персоналу, здатного не лише сприймати та аналізувати знайдену релевантну інформацію, а й самостійно створювати і поширювати цю інформацію. Тому підприємство має мати

значні ресурси для залучення професіоналів, інтеграції їх у загальну структуру та подальше навчання нових спеціалістів.

Гіперактивна SMM-стратегія означає, що соціальна мережа є основним і єдиним каналом збуту організації. Відповідно комунікаційне середовище діяльності такої організації значно ширше та складніше, аніж у попередніх ситуаціях. Інтенсивність взаємодії зі споживачами тут збільшується в рази, а отже, і конкурентна розвідка та пошук партнерів відбувається теж у мережі Інтернет. Засоби автоматизації мають бути на рівень вищими, аніж в інших стратегіях, оскільки результати діяльності безпосередньо залежать від швидкості реагування та якості проведених транзакцій [4].

Вибір SMM-стратегії пов'язаний не тільки з метою та профілем діяльності, а й прямо залежить від того, яку саме соціальну мережу (а може, і не одну) вибере підприємство як платформу для реалізації стратегії позиціонування товару, стимулювання збуту чи популяризації бренду.

Соціальні медіа різняться аудиторією, інтенсивністю взаємодії, ступенем залученості у процес спілкування. Однак є певні особливості, які можуть стати орієнтиром у виборі рекламного майданчика.

Для прикладу, «ВКонтакте» є найбільш розповсюдженою соціальною мережею в Росії, Україні, Білорусії, Казахстані та Узбекистані. Зокрема, в Україні станом на червень 2015 року виявлено більше 12 мільйонів активних користувачів цього соціального медіа [3]. Оскільки це порівняно молода мережа (створена у 2006 році), то основною цільовою аудиторією тут можуть бути підлітки, студенти, молоді люди до 25 років. Зрозуміло, що ці люди не мають значних фінансових коштів, це не так званий «лакшері-сегмент». Тому попитом будуть користуватися товари масового споживання, комп'ютерні ігри, біжутерія, молодіжний одяг. Хоча можна пропонувати побутові послуги населенню. Тобто «ВКонтакте» може бути основною медіаплатформою для приватних підприємців та малих підприємств, які орієнтуються лише на місцевий ринок (місто, район) та не передбачають значних фінансових вкладень. Також ця соціальна мережа може використовуватися органами місцевого самоврядування, благодійними фондами, місцевими політичними партіями, які бажають збільшити коло прихильників або залучити громаду до вирішення локальних проблем, тобто як своєрідний канал public relaitions.

Facebook вважається найбільш масовим у світі, однак в Україні ця соціальна мережа є на другому місці після «ВКонтакте», що зумовлюється певними історичними та культурними причинами. Цільова аудиторія є значно старшою (до 40 років), рівною мірою представлена як жінками, так і чоловіками. Потреби цієї групи споживачів є значно вищими, оскільки це люди, які вже досягли певних успіхів у трудовій діяльності, мають певний статус, можливо, сім'ю, прагнуть до стабільності та впорядкованості. Ходовими товарами тут можуть бути різноманітні технічні новинки, меблі, побутова електроніка, також можливе надання інформації про туристичні фірми, страхові компанії, ресторани. Досить часто телеканали створюють профілі у мережі Facebook. Також великі перспективи мають фірми B2B. Стратегія просування товару чи бренду у цій соціальній мережі має бути більш продуманою та систематичною [7, с. 36–37].

Висновки. Соціальні мережі являють собою перспективні напрями виходу на новий рівень конкурентного змагання між компаніями на світовому ринку. Метою інтеграції соціального медіамаркетингу у збутову діяльність та загальну економічну стратегію підприємства може бути збільшення прихильності до бренду чи просування конкретного товару. Такий комунікаційний канал сприяє повнішому залученню споживачів, дає можливість здійснювати систематичний моніторинг конкурентів, партнерів та інших контрагентів ринку. Переваги використання SMM-стратегій кваліфікованим персоналом практично нівелюють виявлені недоліки. Таким чином, вітчизняні підприємства мають змогу впроваджувати у свою діяльність нові методи конкурентної боротьби та збільшувати свою конкурентоспроможність на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушкевич З.М. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах [Текст] / З.М. Андрушкевич // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 2, т. 1. – С. 163–166.
2. Башинська І.О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах / І.О. Башинська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Вип. 9 (34). – Ч. 1. – С. 36–41.
3. Вышлинский Г. Как меняется профиль и потребности украинских Интернет-пользователей [Електронний ресурс] / Г. Вышлинский // GfK Ukraine. – Режим доступу: http://www.gfk.ua/imperia/md/content/gfkukraine/presentations/121026_optimization.pdf.
4. Слобода К.О., Пелещишин О.П. Стратегії маркетингу та позиціонування вищого навчального закладу в соціальних мережах // ВЕЖПТ. 2013. № 2 (62) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/strategiyi-marketingu-ta-pozitsionuvannya-vischogo-navchalnogo-zakladu-v-sotsialnih-merezhah.
5. Соціальна мережа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0_%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B6%D0%B0.
6. Степнова О.В., Еременская Л.И., Хошгияфех Резаи Мохаммад Али, Громова М.Д. Smm-стратегия: практический аспект // Известия МГТУ. 2014. № 2 (20). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/smm-strategiya-prakticheskiy-aspekt.
7. Щербаков С. Партизанский маркетинг в социальных сетях. Инструкция по эксплуатации SMM-мереджера. – СПб: Питер, 2015. – 256 с.

УДК 620.91

Кравчук Р.С.
кандидат економічних наук, доцент
Івано-Франківського національного технічного університету
нафти і газу

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF OIL AND GAS COMPLEX OF THE CARPATHIANS REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку підприємств нафтогазового комплексу Карпатського регіону. Досліджено проблеми нафтогазових підприємств Карпатського регіону та шляхи їх розв'язання. Визначено доцільність залучення інвестицій, розширення розвідки родовищ, використання новітніх методик буріння і випробування свердловин, розвитку власної сировинної бази, модернізації та реконструкції нафтопереробних заводів, зменшення імпортної залежності, розроблення спільних з іншими державами проектів видобутку та постачання нафти та газу в Україну і до країн Європи. Визначено важливе завдання комплексного розвитку регіону, а саме зростання ефективності паливно-енергетичного і мінерально-сировинного комплексів за рахунок повторної геологічної розвідки і розширення ресурсної бази.

Ключові слова: Карпатський регіон, Передкарпатська нафтогазоносна область, нафтогазові підприємства, інвестиції, родовища, розвідка, сировинна база, модернізація, реконструкція, нафтопереробні заводи, газопереробні заводи, імпорт, монополія, паливо.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития предприятий нефтегазового комплекса Карпатского региона. Исследованы проблемы нефтегазовых предприятий Карпатского региона и пути их решения. Определена целесообразность привлечения инвестиций, расширения разведки месторождений, использования новейших методик бурения и испытания скважин, развития собственной сырьевой базы, модернизации и реконструкции нефтеперерабатывающих заводов, уменьшения импортной зависимости, разработки общих с другими государствами проектов добычи и снабжения нефти и газа в Украине и странах Европы.

Ключевые слова: Карпатский регион, Предкарпатская нефтегазоносная область, нефтегазовые предприятия, инвестиции, месторождения, разведка, сырьевая база, модернизация, реконструкция, нефтеперерабатывающие заводы, газоперерабатывающие заводы, импорт, монополия, топливо.

ANNOTATION

Problems and prospects of development of enterprises of oil and gas complex of region of Carpathians are being considered. The problems of oil and gas enterprises of region of Carpathians and ways of its decision are being invest-tigated. Expediency is certain in the necessity of bringing in of investments, expansion of secret service of deposits, use of the newest methodologies of the boring drilling and test of mining holes, development of own source of raw materials, mo-dernisation and reconstruction of oil processing plants, reduction of the imported dependence, development of general with other states projects of booty and supply of oil and gas to Ukraine and to the countries of Europe.

Keywords: region of Carpathians, oil-and-gas bearing area of Precarpathians, oil and gas enterprises, investments, deposits, secret service, source of raw materials, modernisation, reconstruction, oil-processing plants, gas transfering plants, import, monopoly, fuel.

Постановка проблеми. Ураховуючи сучасні тенденції внутрішньорегіо-нальної та міжнародної інтеграції України, особливої актуальності набуває потреба в проведенні комплексного дослідження поточних проблемних питань і перспектив розвитку підприємств нафтогазового комплексу Карпатського регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ регіонального соціально-економічного розвитку здійснили провідні вітчизняні вчені: О. Алимов, І. Бистряков, В. Геєць, С. Дорогунцов, І. Лукінов, Я. Олійник, М. Хвесик, М. Чумаченко та ін. Проблеми та перспективи розвитку Карпатського регіону детально досліджено такими вченими, як Ф. Гамор, М. Долішній, В. Кравців, М. Лендєл.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У даній статті приділено значну увагу вивченню проблемних питань нафтогазового комплексу регіону, а саме скороченню обсягів загального видобування нафти і газу; великому обсягу споживання природного газу; залежності від монопольних постачальників; неповній завантаженості нафтопереробних заводів та визначенню напрямів діяльності підприємств нафтогазового комплексу Карпатського регіону.

Мета статті полягає у проведенні перспективного аналізу проблем нафтогазових підприємств Карпатського регіону та визначенні шляхів їх вирішення.

Для вирішення окресленої мети ставляться такі цілі: дослідити проблеми скорочення обсягів загального видобування нафти і газу, збільшення обсягу споживання природного газу, проблеми залежності від монопольних постачальників, неповної завантаженості нафтопереробних заводів та визначити напрями вирішення даних проблем для підприємств нафтогазового комплексу Карпатського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Карпатський регіон є одним із найбільших щодо забезпечення мінеральними та паливно-енергетичними ресурсами. Тут залягають нафта, горючі гази, кам'яне і буре вугілля, торф і сланці. Нафта і газ видобуваються у Передкарпатському нафтогазоносному басейні. Передкарпатська нафтогазоносна область належить до Західного нафтогазоносного регіону України, розташована на південному заході країни

в межах Львівської, Івано-Франківської та Чернівецької областей. Площа – 14,8 тис. м^2. Найбільші родовища нафти – Битківське, Долинське та Орів-Уличнянське, газу – Опарське, Угерське, Рудківське, Більче-Волицьке. Нафтопереробка сконцентрована на підприємствах в Дрогобичі, Надвірній, Львові, Бориславі [3].

Видобуток нафти та газу в районі в останні роки має тенденцію до зниження, що пояснюється вичерпанням розвідуваних ресурсів. Нафта має великий вміст парафіну і смол. Серед основних проблем нафтогазової промисловості Західного регіону та України загалом можна виділити такі основні:

– скорочення обсягів загального видобування нафти і газу;

– великий обсяг споживання природного газу;

– залежність від монопольних постачальників;

– неповна завантаженість нафтопереробних заводів.

Скорочення обсягів загального видобування нафти і газу. Для забезпечення зростання видобутку нафти і газу необхідно залучати інвестиції для розвідки нових родовищ та підготовки до промислового видобутку, проте їх теперішній обсяг є недостатнім. Потреба в інвестиціях становить 2,1–2,3 млрд. грн. щороку, це дасть змогу збільшити щорічний видобуток до 22 млрд. м^3.

Розширення розвідки та видобутку стримується також проблемою ціни на газ: оскільки українські компанії повинні реалізувати видобутий газ переважно населенню та бюджетним організаціям за заниженою ціною, вони не можуть акумулювати достатньо коштів на інвестування коштовних проектів видобутку. Залучення іноземних інвестицій стримується низкою чинників, серед яких виділяють недосконалі механізми видачі ліцензій на розвідку і розроблення родовищ (складність, непрозорість та ін.), непередбачуваність дій влади в довгостроковій перспективі щодо зміни «правил гри», нестабільність політичної ситуації в країні, а також значні ризики щодо повернення вкладених інвестицій і одержання прибутку.

Головною проблемою нафтогазової галузі Західного регіону, як і всієї України, є незабезпеченість власними енергоносіями – нафтою і газом. Це зумовлено передусім вичерпаністю старих нафтогазоносних комплексів, таких як крейдово-палеогеновий фліш Внутрішньої зони Передкарпатського прогину, платформні юрські і крейдові відклади та неогенові моласи Зовнішньої зони. Дана проблема має низку похідних проблем, які потребують найшвидшого вирішення, а саме: недостатньо чітко визначені стратегічні напрями пошуково-розвідувальних робіт, слабка вивченість нових перспективних об'єктів, неповноцінне використання новітніх методик буріння і випробування свердловин тощо.

Великий об'єм споживання природного газу. Як головний вид палива до 80% його споживають на багатьох підприємствах різних галузей промисловості, таких як електроенергетика, хімічна і металургійна галузі промисловості, які розвивають економіку країни. Недосконала структура національної економіки, застарілий морально і фізично виробничий потенціал та перевантаження енергоємними виробництвами стали причиною дуже високого рівня енерговитрат в економіці та низької ефективності виробництва. Зменшення об'єму споживання природного газу можна досягти шляхом використання інших джерел палива.

Залежність від монопольних постачальників. Нафтогазова галузь характеризується високим ступенем монополізації, недостатньою прозорістю і недосконалою організаційною структурою управління, недостатньо розвинутою конкуренцією, тому в цих умовах треба більше використовувати і розвивати власну сировинну базу: вугілля, атомну енергетику, збільшувати видобування власних нафти і газу.

Неповна завантаженість нафтопереробних заводів. Сучасна нафтопереробна промисловість Західного регіону представлена двома нафтопереробними заводами: НПК-Галичина і ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття». В умовах економічної кризи кінця XX ст., що вразила постсоціалістичні країни, завантаженість вітчизняних нафтопереробних заводів знаходиться на рівні 25%. Застарілі технології та обладнання зумовлюють малу глибину переробки нафти – близько 55–65% проти 80–90% у розвинених країнах [1].

Нафтопереробні заводи застарілі, вони відстають від країн Європи за технологічними рівнем. Окрім того, сировини не вистачає, тому вони залежать значною мірою від імпорту. Частково на цих заводах проводяться реконструкція, модернізація, але з частою зміною уряду в нашій країні приходять нові власники, які не дуже поспішають модернізувати, вкладати гроші в докорінну реконструкцію заводів, а лише завдають непоправної шкоди нафтогазовій промисловості України.

В Україні за роки незалежності спостерігалася тенденція до падіння рівня фактичного споживання нафтопродуктів, що значною мірою було зумовлене безперервним зростанням світових цін на нафту. Це призвело до падіння обсягів переробки нафти через застосування застарілих технологій на переробних заводах, до збільшення частки імпорту, причому з одного джерела – Росії. Зростання імпортної залежності призводить до позбавлення українських НПЗ важливого джерела фінансування – прибутку від реалізації вироблених нафтопродуктів, інвестуючи його в розвиток заводів.

Розглядаючи стан нафтопереробки, доводиться стверджувати, що за роки незалежності України в галузі нафтозабезпечення не відбулося поліпшення якісних показників, а значною мірою погіршилося кількісне забезпечення нафтою більшості нафтопереробних заводів. Ураховуючи те, що нафтогазова промисловість забезпечує потреби України приблизно тільки

на 20% та ще той факт, що запаси залягають на великих глибинах (коштів на освоєння нових родовищ немає), то сподіватися на повну енергетичну незалежність недоцільно.

Світова фінансова криза принесла в Україну нові ціни на нафту і газ, економіка України дістала більше навантаження, що призвело до зупинки підприємств і до збільшення цін на товари і послуги, тому джерела одержання ресурсів слід шукати як в Україні, так і за її межами. Уряду слід виважено, прозоро підходити до переговорних процесів з іншими державами, зацікавленими в спільних проектах видобутку та постачанні нафти та газу в Україну і до країн Європи [2].

Газопереробні заводи представлені Бориславським ГПЗ (м. Борислав, Львівська область) та Долинським ГПЗ (м. Долина, Івано-Франківська область). На відміну від нафти газ не потребує суттєвої попередньої переробки перед використанням, але його потрібно відразу постачати споживачу.

Висновки. На підставі комплексного дослідження проблем та перспектив розвитку підприємств нафтогазового комплексу Карпатського регіону визначено, що до основних проблем нафтогазової промисловості належать такі основні:

– скорочення обсягів загального видобування нафти і газу;

– великий обсяг споживання природного газу;

– залежність від монопольних постачальників;

– неповна завантаженість нафтопереробних заводів тощо.

Необхідно проводити ретельні дослідження підприємств нафтогазового комплексу Карпатського регіону, щоб вчасно усунути недоліки та вдосконалити їх структуру. Проблеми розвитку Карпатського регіону мають комплексні рішення, впровадження яких якщо не знищить проблему, то хоча б частково припинить її функціонування. Так, необхідно вдосконалювати підприємства нафтогазового комплексу, впроваджувати заходи щодо покращення їх розвитку, що загалом покращило б розвиток Карпатського регіону.

Для того щоб використовувати можливості розвитку регіону, необхідно здійснювати зміни та вдосконалювати ті галузі, на які орієнтовані перспективи Карпатського регіону, а саме нафтогазову галузь.

Перспективи розвитку підприємств нафтогазового комплексу Карпатського регіону полягають у залученні інвестицій, розширенні розвідки родовищ, використанні новітніх методик буріння і випробування свердловин, розвитку власної сировинної бази, модернізації та реконструкції нафтопереробних заводів, зменшенні імпортної залежності, розробленні спільних з іншими державами проектів видобутку та постачання нафти та газу в Україну і до країн Європи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаман П.І. Формування механізмів прискореного інноваційного розвитку рекреаційного потенціалу Карпатського регіону України (Теоретико-методологічні засади) / П.І. Гаман // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 82–83.
2. Панов А. Карпатський регіон та роль у забезпеченні безпеки і співробітництва в Європі / А. Панов // Матеріали міжнародної конференції за сприйняття Міністерства закордонних справ Швеції (Ужгород, 11–12 червня 2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Uzhgorod/index.htm
3. Мітряєва С. Матеріали міжнародної конференції за сприйняття Міністерства закордонних справ Швеції (Ужгород, 11–12 червня 2008 р.) / С. Мітряєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Uzhgorod/index.htm.
4. Карпатський регіон та роль у забезпеченні безпеки і співробітництва в Європі: матеріали міжнародної конференції за сприйняття Міністерства закордонних справ Швеції (Ужгород, 11–12 червня 2008 р.) / S. Glazunova [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Uzhgorod/index.htm.
5. Регіональна економіка: [навч. посіб.] / З.О. Манів, І.М. Луцький, С.З. Манів. – Львів: Магнолія-2006, 2007 – С. 561.
6. Тодосійчук В.Л. Регіональна економіка: [підручник] / В.Л. Тодосійчук. – Вінниця: ВДАУ 2008. – С. 434.

UDC 334.716:658.589

Kryvonogova I.G.
Candidate of Economic Sciences,
Odessa Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

Muzhailo V.D.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Odessa Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

Tolkacheva G.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
and Corporate Governance,
Odessa National Academy of Telecommunications A.S. Popova

SUSTAINABLE INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER CONDITIONS OF INSTABILITY OF ECONOMIC ENVIRONMENT

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

ANNOTATION

In modern realities the innovation investment activity of enterprises is a key factor in economic growth. Article analyses current state and structure of innovation-investment activity of enterprises in Ukraine. Attention is paid to the role of government in ensuring sustainable innovation-investment development of enterprises. The basic mechanism of sustainable innovative investment development that features transferring forecasts of external environment into elements of innovation investment strategy is offered. Conditions of activization of innovation-investment activity, conditions and priorities for sustainable innovation-investment development are defined.

Keywords: innovation investment activity, sustainable development, industry, mechanism, strategy.

АНОТАЦІЯ

У сучасних реаліях інноваційно-інвестиційна активність підприємств є ключовим фактором економічного зростання. У статті проаналізовано поточний стан та структуру інноваційно-інвестиційної активності українських підприємств. Приділено увагу ролі держави у забезпеченні сталого інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. Запропоновано базовий механізм сталого інноваційно-інвестиційного розвитку, який передбачає переведення прогнозів зовнішнього середовища у елементи інноваційно-інвестиційної стратегії. Виділено умови активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, умови та пріоритети забезпечення сталого інноваційно-інвестиційного розвитку.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна діяльність, сталий розвиток, промисловість, механізм, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях инновационно-инвестиционная активность предприятий является ключевым фактором экономического роста. В статье проанализировано существующее состояние и структуру инновационно-инвестиционной активности украинских предприятий. Уделено внимание роли государства в обеспечении устойчивого инновационно-инвестиционного развития предприятий. Предложен базовый механизм устойчивого инновационно-инвестиционного развития, который предполагает перевод прогнозов внешней среды в элементы инновационно-инвестиционной стратегии. Выделены условия активизициинновационно-инвестиционной деятельности и приоритеты по обеспечению устойчивого инновационно-инвестиционного развития.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная деятельность, устойчивое развитие, промышленность, механизм, стратегия.

Introduction. The transition of Ukrainian economy to modern economic growth strategy is associated with investment in innovation, technological renewal, modernization and reconstruction of existing industrial enterprises, targeted changes in the structure of the reproductive process in manufacture.

Under modern conditions innovation and investment activity is the main factor of development and stability of the national economy. Investment in innovation helps to increase the flexibility of industrial production, ensures the accumulation of current assets, serves as an important element of the total capital of the enterprise that impacts the manufacturing output, structure of modernized production, qualification and motivation of the staff.

On the other hand, the unreasonable use of financial resources leads to freezing and ageing of production facilities and, as a consequence, to the degradation and loss of economic security.

Well-founded innovation investment decision making that ensures the competitiveness of industrial products and services, profitability and liquidity of an enterprise, requires an analysis of the causes of the financial and economic crisis and the degradation of the reproduction process in the real sector of Ukrainian economy to propose ways of activization of innovative-investment activity of the enterprise for sustainable innovation and investment growth.

Analysis of recent researches and publications. Aspects of strategic management, innovation and investment activities were studied by such foreign

scientists as I. Ansoff, W. Behrens, C. Bowman, A. Gradov, P. Drucker, W. King, D. Clealand, A. Strickland, A. Thompson, G. Trefilova, L. Trofimova, W. Sharpe, J. Schumpeter. In Ukrainian scientific literature attention to the issues of innovation-investment development of an industrial enterprise were paid by such researchers as O. Amosha, A. Butenko, I. Blank, B. Burzhynskyi, A. Halchynskyi, V. Heiets, I. Hruznov, V. Hryniova, S. Illiashenko, N. Kyzym, N. Merkulov, Y. Petrovych, Z. Sokolovska, S. Filyppova, S. Kharichkov, N. Chukhrai, N. Sharko, A. Yakovlev. In particular, S. Zakharin, V. Zakharchenko, L. Fedulova analyzed the main trends of innovation and investment activity in the industrial sector, the reasons for the low innovation activity of Ukrainian enterprises. O. Denysiuk, I. Shovkun revealed the relationship between investment activity and innovation development of the enterprise. V. Kasyanenko, N. Yakubovskyi considered the problems of innovative development of industrial enterprises under conditions of economic instability.

Previously unsettled problem constituent. However, theoretical-methodological and applied aspects of innovative-investment development of industrial enterprises require further development, in particular, the issue of sustainability of innovative-investment development of industrial enterprise under conditions of instability of external environment remains unsolved.

Main purpose of the article. The purpose of this article is to further deepen the theoretical and methodological foundations and develop recommendations for the sustainable innovation and investment development of industrial enterprise under conditions of instability of economic environment.

Results and discussions. In modern Ukrainian realities, which are defined as overcoming the consequences of the protracted transformation period and the global economic crisis, recovery of innovation and investment activities is the only possible solution to the situation that defines the preconditions for further economic growth. The elements of crisis of the transformation period include structural, innovation, investment, budget, tax, human components [1-4]. A crisis in the innovation and investment environment should be considered as the most essential element of the transformation period, because its manifestations are the most significant for the national economy as a whole. Currently, the crisis in this sector is evident in underinvestment and divestment [5, p. 24]. During the 1990s and mid-2000s investment factor supported positive dynamics of growth of industrial output, but with the outbreak of the global financial crisis (2008) investment and industrial production tended to decline.

Since 2008 there has been a decrease in the share of industry in GDP from 31.3% in 2007 to 23.6% in 2015, which creates negative prospects for economic growth. This necessitates focusing on measures to stimulate entrepreneurship to identify how industrial development can be enhanced [5; 6].

Studies of economic crises and the experience of many countries show that stabilization and economic growth begins with the increase in innovative-investment activity, which means investing in innovation is a component of economic growth, that is confirmed by all known theories of economic growth (classical, neoclassical, Keynesian, neo-Keynesian).

The lack of many theoretical and methodological bases of innovative-investment policy of the enterprises leads to unsystematic character of innovative-investment projects, exploitation of industrial facilities that do not meet modern trends, the reduction of innovations for investment, decline in the competitiveness of enterprises.

Modern conditions of economic development are characterized by high rates of annual changes of such macroeconomic indicators as growth of world output, global trade, concentration of capital, transfer of innovation, capital intensity of scientific researches etc. These changes indicate the dynamic processes of integration, reflected in the emergence of the global economic system. For industrial enterprises this means a fast changing external and internal environment and the need for adaptation on the basis of innovative-investment policy in order to ensure sustainable development.

The main feature of the current state of the economy of Ukraine is an urgent need to invest in innovation, enhance the innovation and investment activities of all business entities.

During 2005-2015, the proportion of enterprises that implemented innovations slowly grew from 8.2% in 2005 to 15.2% in 2015. At the same time the share of sales of innovative products in the volume of industrial production had a downward trend and decreased from 9.4% in 2000 to 1.4% in 2015 [6]. According to the report of the World Economic Forum, Ukraine occupies the 25th position among 130 countries on the Human Capital Index [7], but the 56th place among 128 countries on the Global Innovation Index [8].

Fedulova L. points out as important component of innovation activity «...specialization and technological level of production. Thus, the greatest values of indicators of innovation activity have been demonstrated by enterprises in middle-tech industries; in particular, in 2011. The level of their innovation activity was only 47%, which is close to the European average; high-tech industries – 26,4%» [9, p. 20].

Such factors as increased demand for home-produced goods on the domestic market contributed to this. Investments are necessary to meet this demand, firstly to overcome the industrial and technological limitations. This situation is confirmed by dynamics of investments in fixed capital (tab. 1).

These data confirm studies of Zakharin S.: «The negative effects of the economic crisis are clearly evident in the investment field... in Janu-

ary-September 2009 compared to the same period of the previous year, the index of fixed capital investment reached 56,3%, investment decreased by 43.7%. Declining trends of investment activity had emerged earlier: the amount of investment in fixed capital in 2008 accounted for 24.5% of GDP, in 2007 – 26.4% of GDP... There is a case for the claim that, in general, financial markets inefficiently perform their assigned function of redistribution of investment resources among different sectors of the economy» [10, c. 50]. In 2010, the rate of decline of capital investment slowed, and since 2011 positive dynamics of growth of investment was observed. A turning point occurred in 2014, when the political change, the beginning of the military conflict in the East of the country, the loss of part of the production capacity and change of the hryvnia exchange rate led to a decrease in domestic investment of enterprises and the outflow of foreign investment. According to Denysiuk E. M. 91,26% of outflow of foreign direct investment in 2014 occurred due to devaluation of the national currency [11, p. 9].

The poor state of industrial production (low capital productivity and profitability) is confirmed by statistical data (tab. 2).

I. Shovkun confirms in the case of the high-tech sector: «...the decrease in the value of fixed assets is the evidence of limited reproduction of material and technical base of high-tech sector and progressive loss of the material basis for the technological development of the national economy in the future» [12, p. 30].

Fixed assets of enterprises of the real sector of the economy have consistently demonstrated high rates of wear. V.A. Kasyanenko notices: «Despite the constant increase in their volume in terms of value, the degree of wear of fixed assets has been exceeding 50% since 2006, which is a poor indicator of the activity of enterprises. Along with this it is necessary to pay attention to the sharp rise of the indicator in 2008, 2010 and 2014 compared to previous reporting periods. Thus, in 2014 indicator value was critical at 83.5%, which testifies to the inability of enterprises to efficiently use existing fixed assets when implementing new technologies and to the need for modernization of material-technical base of the industry in the near future» [13, p. 100]. One of the most important structural characteristics of innovation-investment process is the sectoral structure of investments, the transformation of which adequately reflects the trends of structural economic policies in the country.

The process of transformation of Ukraine's economy is most clearly expressed in the institutional reorganizations, changes of property relations that form the basis of the economic system and the development of new economic structures. Experts note that a characteristic feature of economic transformation is the creation of polyform systems of a new type of social order that are fundamentally different from the concept of social formation in the nature of interaction of various social forces and their structures, development forms and outcomes. Along with their appear-

Table 1

Indexes of investment in fixed capital by types of industrial activities (%)

Indicators	Year				
	2011	2012	2013	2014	2015
Inductry	141,6	107,5	100,3	74,3	80,1
Manufacturing	124,6	95,6	107,7	79,0	86,3
- manufacture of computer, electronic and optical products	146,1	69,7	96,6	80,7	130,7
- manufacture of electrical equipment	100,6	126,0	96,1	66,3	99,3
- other manufacturing	125,6	123,8	80,7	72,6	74,1
- manufacture of basic metals and fabricated metal products	125,3	95,9	114,9	89,9	83,5
- manufacture of chemicals and chemical products	90,4	96,2	99,2	68,7	72,3
- manufacture of food products	137,3	96,6	112,8	78,3	75,9
- manufacture of textiles, apparel, leather and related products	103,3	86,6	101,7	105,5	135,9
- electricity, gas, steam and air-conditioning supply	194,0	102,5	131,5	70,3	72,3

Source: Statistical Yearbook of Ukraine for 2015 [6, p. 191]

Table 2

Basic indicators of industrial development of Ukraine

Indicators	Year					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Gross value added of industry in GDP, %	25,3	25,2	24,8	22,7	23,5	23,6
Fixed assets in industry, mln. UAH	1101199	1116367	1603646	1749110	1937821	3842517
Industrial output in total output, %	42,8	43,2	41,1	38,3	38,9	...
Cost effectiveness of operational activity of industrial enterprises, %	3,5	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9
Share of unprofitable enterprises, %	41,3	37,4	37,6	36,8	37	27

Source: Statistical Yearbook of Ukraine for 2015 [6]

ance, the nature of social progress, the structure of the economy itself gradually changes.

Obviously the ways to overcome the crisis state of the domestic economy should be sought in economic growth. Therefore, innovative investment activity of industrial enterprises is of paramount importance because it is the basis for the creation of modern high-tech manufacture. But the intensification of innovation activities requires funding and the real demand from potential investors is very small or non-existent.

In these circumstances, the state has two possible scenarios of behavior. The state can wait for stabilization of economic situation in the country, profit stability of enterprises, generation of the effective demand for innovative technology, the emergence of stable sources that will satisfy the demands of scientific and technical sphere, when activization of innovation and investment activity will happen on its own. Otherwise it needs to apply all possible measures to increase innovation and investment activity through the use of all opportunities to stimulate the economy to adopt innovative technologies and introduce advanced technological equipment in manufacture. The period of obsolescence of the technology is currently 5-7 years, and for the technology in electronics it is 2-3 years. That is why the role of the state in stimulating innovation activity can be decisive. The innovation process is continuous, and in the global competition, the time factor is crucial. Without intensive actions of the state favourable conditions for the re-equipment of production based on innovation may not occur at all.

Clearly, receiving feedback from the production, which could serve as an incentive to scientific and technological activities is very important. However, the initiative can belong to innovative-investment sphere directly. Provided necessary socio-economic infrastructure is created in the country, finding the consumer is possible. American researchers identify two types of generation of innovations: demand pull, when need for innovation occurs in manufacturing, that makes the order to research organizations to conduct the necessary research and development work; technology push, when the emergence of a new technology that creates new opportunities attracts interest of commercial structures, which positively evaluate the potential of the introduction of this innovation onto the market. The share of the first type of innovation generation accounts for 74% of all innovations, the share of the second – 22% [14]. These data indicate that the market and government initiatives can effectively coexist simultaneously, reinforcing the effect of each other.

Thus, theoretical considerations, and the economic situation in the country give grounds to assert that solution of key problems of the national economy – integration of scientific-technical and production spheres, requires the active participation and initiative of the state.

The task for researchers is ensuring linkages and coherence of the general development strategy and sustainable innovation and investment development. Most strategies seem to include an innovative component, but in fact it is an import substitution, or the introduction of new technologies well-known in the world. A national innovation system that would meet the objectives and requirements of the sustainable development strategy of the country is not yet established. Along with that, the necessity for choice of sustainable innovation and investment development in the context of system transformation processes, the global economic crisis and political instability determines a range of economic issues which the industry currently faces. Sustainable development requires creation and launch of mechanisms, based on laws of the market. The reconstruction of the entire industrial production is necessary. In Ukraine it particularly applies to the ruined industrial complex of Donbass.

The company is part of a region, therefore, it takes into account the regional policy and development strategy during the design of its own strategy. In turn, the macro-level creates the conditions for activities of enterprises in scientific and technological areas which are in line with the world development tendencies and innovative and investment activity of enterprises through direct and indirect influence is directed towards these trends. Thus, improving the sustainability of innovative-investment development of an enterprise largely depends on regional strategies that aim at binding the activity of the enterprise to the objectives of the region. That requires clear definition of goals and objectives before administrative decisions are made.

During the process of building the conceptual model based on the theory of sustainable innovation and investment development particular attention is paid to the concept of sustainability and ways of achieving it along with the main conceptual propositions of the theory of innovation and investment sustainable development, which can be represented in the following form:

1. Principle-based approach: on the basis of the harmonious interaction of economic, social and industrial aspects of sustainable development and, taking into consideration strengths and patterns of the market create economic mechanisms of higher order than the current ones.

2. Instrumentation: the use of specific measures of activities regulation, aimed at the inclusive development while preserving factors of reproduction of the product.

3. Motivation of participants of the production process: taking current realities into account, set new rules with new targets, and create the conditions under which participants will have to obey these rules. If incentives do not change, strategy does not fundamentally change also.

4. Desired outcome: sustainable economic growth, resistance to external negative factors,

the preservation and development of productive resources.

The basic principles of the modern market model of sustainable innovation and investment development could be:

– strategic review of accomplished work, including during and after crisis situations with a list of anti-crisis measures as a factor of resistance to negative external events;

– modern economic approaches, such as securing the right to innovative entrepreneurial activities, identifying points of growth and development of breakthrough innovative technologies;

– search for new economic models aimed at obtaining profit and its maximization;

– optimization of costs to reach a balanced budget;

– development of additional tools in the field of finance that will allow to increase economic flexibility and productivity in future. Future budgets should be based on estimates of sustainability of innovative development;

– flexible managerial and organizational structures.

The basic economic mechanism of sustainable innovation and investment development provides the opportunity to achieve strategic goals by transferring the prepared forecasts into the realities of specific market strategies taking into account key environmental factors. Its goal is to do everything possible for the formation of product competitiveness, to increase market capitalization and economic efficiency.

The corporatization of enterprises and their subsequent privatization are not the only condition for effective market adaptation. There exists a list of measures also required: formation of mechanisms of effective modern management of enterprises; implementation of organizational, operational and financial restructuring of enterprises; attracting strategic investors (domestic or foreign), who can bring with them not only capital but also managerial experience, and also help to enter new markets; launch of innovative-investment projects; the creation of the necessary structures and institutions (organizational, legal, investment) for the effective accumulation and flow of capital, i.e. the formation of capital market.

Crisis state of the economy requires a detailed analysis of the global economic crisis and results of anti-crisis actions at all levels of management, including the enterprise level. After have studied the already identified impacts, it is possible to develop preventive measures aimed at preserving existing capacity. In this respect, an increasing role of power structures responsible for the actual tasks is evident.

The transition to fully-fledged sustainable innovation and investment development involves the implementation of the following conditions at least:

– formation of mechanism of expanded reproduction, which takes into account the interaction of production, income and final demand;

– creation of groups of interconnected industries that constitute the system integrity, which has growth potential and sufficient critical mass for qualitative changes;

– development of mechanisms to improve the efficiency and competitiveness, including:

a) the new requirements and criteria for innovative-investment development, which increase the ability of companies to renew, to respond to a variety of external challenges;

b) the formation of its own development potential, sufficient to ensure strong positions in a new economic world;

c) flexible manufacturing with a focus on consumers, including individual ones.

It would also be advantageous to develop a mechanism of regulation of enterprise activity based on the structure created by enterprise management, which would make obligatory decisions. Its functions include interaction with other structural units, along with the development and approval of rules of operation on the markets because the nature of many functions is changing and adjustments need to be performed. So, instead of direct participation a new role appears such as the creation and maintenance of institutional, legal and commercial infrastructure; mo_ deling ideological and value systems; ensuring the agreement on allocation of resources and a number of other ones.

Thus, sustainability is an integral characteristic, which requires: basic trajectories of development (goals and strategies); resource support (financial, logistical, personnel).

Conclusions. The main task for the near future is to increase innovation and investment activity not only in export-oriented industries, but the establishment of a mechanism of redistribution of investment resources to the modernization of fixed assets and renovation, the creation of competitive industries, able to satisfy the requirements of demand and to ensure the achievement of socio-economic proportionality at all levels of the national economy. The main areas of this important task are: improvement of innovation and investment climate, structural and functional restructuring, the restructuring of uncompetitive enterprises and, consequently, increase innovation and investment activity.

The analysis of the responses of entrepreneurs about the factors influencing entrepreneurial activity, suggests that industrial leaders often name the following factors as those that could stimulate innovation and investment activity: increasing demand for innovative products, the existence of innovation developments of different levels of readiness, the existence of scientific and technological potential.

Negative factors include: lack of finance, ageing of production facilities, low-skilled staff, an undeveloped market of raw materials, poor support from the state, the instability of the economic situation.

To sum up, it should be emphasized that the development of the institutional infrastructure of the innovation and investment market is closely related to general economic processes and trends. The solution to the main problems of the Ukrainian economy requires a systemic approach, integrated use of organizational, economic and social mechanisms, selection of government development priorities, which in turn will stimulate increase in innovation and investment activity of Ukrainian enterprises and, consequently, provide tools for overcoming the crisis phenomena, recovering national competitiveness and economic growth.

REFERENCES:

1. Zakharchenko, V.I. (Eds.). (2014). Aktualnipitannyainnovatsi ynogorozvitkuderzhavi, regioniv, pidpriemstv. [Topical issues of innovative development of the state, regions, enterprises]. Lugansk: Noulidzh.
2. Geiets, V. (2010). Liberalno-demokratichnizasadi: kursnamodernizatsiyuUkrayini [The liberal democratic foundations: commitment to modernization of Ukraine]. EkonomikaUkrayini – The economy of Ukraine, 3, pp.4-20.
3. Geiets, V.(2003) [Eds.]EkonomikaUkrayini: strategiyaipolitika dovgostrokovogorozvitku. [The economy of Ukraine:strategy and policy of long-term development]. Kyiv: IEP NANU.
4. Zaharchenko, V.I.,Merkulov,N.N., &Shiryaeva,L.V. (2011). Innovatsionnoerazvitie v Ukraine: nauka, tehnologiya, praktika. [Innovation development in Ukraine: science, technology, practice].Odessa: Favorit.
5. Yakubovskiy, N.N. (2013).Strukturnyiyvektoraktivizatsiipro myishlennogorazvitiya [The structural vector of activation ofthe industrial development].EkonomikaUkrayini – TheeconomyofUkraine,12, pp. 22 – 39.
6. StatistichniyschorichnikUkrayiniza 2015 rik.(2016). [StatisticalYearbookofUkraine for 2015]. Kyiv: DSSU. www. ukrstat.gov.uaRetrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/11/zb_2015_ ukr.zip.
7. HumanCapitalReport (2016). http://reports.weforum.org. Retrieved from:http://reports.weforum.org/human-capital-report-2016/economies/#economy=UKR
8. IndicatorRankings&Analysis. (2016).https://www.globalinnovationindex.org.Retrieved from: https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator.
9. Fedulova, L.I. (2013)Innovatsionnyivektorrazvitiya promyishlennostiUkrainy. [The innovative vector of development of Ukraine'sindustry].EkonomikaUkrayini – TheeconomyofUkraine, 4–5, pp. 15 – 23; pp. 30 – 37.
10. Zaharin, S. (2010).Finansovyierychahiaktivizatsiiinvestitsion noy i innovatsionnoydeyatelnosti. [Use of financial instruments to stimulate investment and innovation].EkonomikaUkrayini – TheeconomyofUkraine, 12,pp 48 – 58.
11. Denisyuk, O.M. (2015).Analiz investitsiynogoseredovisch aUkrayini: isuchasnItendentsiyi taperspektivi. [Analysis of the investment environment in Ukraine: modern trends and prospects].Investitsiyi: praktikatadosvid – Investment: practice and experience,21,pp. 7–11.
12. Shovkun, I.A. (2013). Finansovyiypotentsialtehnologichesko govosproizvodstva v pererabatyivayuscheypromyishlennosti v regionahUkrainy. [The financial potential of a technological reproduction in the processing industry in Ukraine's regions]. EkonomikaUkrayini – TheeconomyofUkraine,13,pp. 27 – 37.
13. Kasyanenko, V.O. (2015).Formalizatsiyastrategichnihzagrozt amozhlivosteyefektivnogorozvitkuinnovatsiynogopotentsialue konomikiUkrayini. [Formalizingstrategicthreatsandopportuniti esfortheeffectivedevelopmentofinnovativepotentialoftheUkrain eeconomy].Mehanizmregulyuvannyaekonomiki – Mechanizm of Economic Regulation,4,pp. 97-107.
14. Nemet,G.F. (2009, June).Demand-pull, technology-push, and government-ledincentivesfornon-incrementaltechnicalchange. Research Policy, Volume 38, pp. 700-709.
15. Zaharchenko, V.I.,Merkulov,M.M. (2014).Rozvitok strategichnih pidhodiv do upravlinnya pidpriemstvom u nestabilnih umovah, Donetsk: Noulidzh.

УДК 658:330.341.1

Лавриненко С.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
і адміністрування імені М.П. Поліщука
Житомирського національного агроекологічного університету

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРУ ЯК НАПРЯМУ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

CLUSTER FORMATION AS A DIRECTION ENHANCING INNOVATION REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан та пріоритети створення регіонального кластеру на основі інтеграції сільськогосподарських та переробних підприємств. Виявлено можливості створення агропромислового кластера в межах регіону. Обґрунтовано важливість формування кластеру як структури, що створить умови для активізації інноваційної діяльності, економічного росту та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства регіону.

Ключові слова: кластер, інноваційна діяльність, сільськогосподарська продукція, конкурентоспроможність, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы состояние и приоритеты создания регионального кластера с активизацией инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Выявлены возможности создания агропромышленного кластера в пределах региона. Обоснована важность формирования кластера как структуры, которая создаст условия для активизации инновационной деятельности, экономического роста и повышения конкурентоспособности сельского хозяйства региона.

Ключевые слова: кластер, инновационная деятельность, сельскохозяйственная продукция, конкурентоспособность, эффективность.

ANNOTATION

The state and regional priorities for creating cluster activation of innovation farms in the article. The possibilities establishment of agro-industrial cluster in the region. The importance of formation of the cluster as a structure that will create conditions to enhance innovation, economic growth and competitiveness of agriculture in the region.

Key words: cluster, innovation, agricultural products, competitiveness, efficiency.

Постановка проблеми. У процесі глобалізації та поглиблення ринкової трансформації національної економіки особливого значення набувають розвиток та удосконалення форм і методів регулювання виробництва, спрямованих на гарантування продовольчої безпеки країни й окремих регіонів, створення умов для підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції. Ринкова глобалізація, зростання конкуренції привели до зростаючої популярності нової виробничої інноваційної моделі, в межах якої всі учасники виробництва прагнуть об'єднатися в кластери.

Реалізація конкурентної стратегії сільськогосподарських підприємств Житомирської області передбачає використання потенційних переваг та можливостей, які відкриває перед досліджуваними підприємствами поглиблення процесів інтеграції та створення регіонального агропромислового кластеру.

Передумовами для створення агропромислового кластеру є усвідомлення необхідності оптимізації використання природних та економічних ресурсів, поглиблення процесів інтеграції виробників, обслуговуючої інфраструктури, трейдерів та переробників, розвиток кооперації господарств та розширення міжгалузевого співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних чинників формування кластерів в контексті активізації інноваційної діяльності отримало значне піднесення завдяки працям таких зарубіжних вчених, як А. Брувер, Е. Леммер, А. Маршал. Важливий внесок в теорію і практику формування кластерної моделі зробили і українські вчені, такі як, наприклад, М. Войнаренко, В. Геєць, Д. Лук'яненко, В. Новицький, С. Соколенко, М. Тимчук, А. Філіпенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний етап розвитку сільського господарства характеризується активними глобалізаційними процесами. Ринкова глобалізація, зростання конкуренції привели до поширення нової виробничої інноваційної моделі, в умовах якої учасники виробництва прагнуть об'єднатися в кластери. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної діяльності. Проте результати дослідження цієї проблеми ще не дають повного уявлення про основні параметри кластерів; форми та інтенсивність зв'язків між учасниками кластерів; рівень концентрації виробництва у територіальних межах їх функціонування тощо. Це зумовлює необхідність обґрунтування теоретичних концепцій та практичних рекомендацій щодо застосування кластерного підходу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад формування та функціонування кластеру, діяльність якого створить умови для активізації інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності та економічного росту сільськогосподарських підприємств регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний рівень конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств

Житомирської області та їх контрагентів є досить низьким, він не забезпечує належного рівня ефективності господарювання навіть порівняно з іншими регіонами України, тому є загроза їх поступового поглинання потужними національними аграрними компаніями. Варто зазначити, що лише за умови створення регіонального агропромислового кластеру буде забезпечений розвиток переробних підприємств, що поступово втрачають конкурентні позиції у боротьбі за сировинну базу і частку ринку. Утворення кластеру на принципах добровільності, партнерства, кооперації, спрощення інвестування та інформаційно-технологічного трансферту створить передумови для збалансованого розвитку його учасників.

Регіональний агропромисловий кластер покликаний вирішити такі основні завдання: надати сільськогосподарським виробникам доступ до інвестиційного капіталу, привести якість виробленої продукції у відповідність до національних та міжнародних стандартів, поглибити спеціалізацію, зменшити внутрішні й трансакційні витрати, уможливити і прискорити впровадження сучасних технологій та інновацій, оптимізувати логістичні процеси, підвищити ефективність збуту продукції, загалом забезпечити суттєве покращення конкурентоспроможності підприємств, що входять до його структури [1, с. 29–33].

Спираючись на наукову базу та застосовуючи сучасні інформаційні технології, механізм кластерного розвитку дає змогу виділити у регіональному аграрному секторі відповідні зони та точки зростання, де відбувається активний інноваційний розвиток. Через мережу внутрішніх зв'язків кластеру відбуваються передача капіталу та технологій, трансформація ресурсних і товарних потоків між учасниками, забезпечуються підтримка та розвиток усіх системоутворюючих компонентів кластеру (рис. 1).

Формування регіонального агропромислового кластеру здійснюватиметься на базі вже наявних виробничих та маркетингових зв'язків між підприємствами, а основними критеріями входження до його складу виступають як підвищення конкурентоспроможності кожної одиниці, що включається до складу кластеру, так і максимально можливе використання конкурентних переваг сумісного економічного потен-

Рис. 1. Системоутворюючі компоненти агропромислового кластера

Джерело: власні дослідження

ціалу підприємств і організацій, які інтегрують свою діяльність в межах визначеного кластеру.

Пропоновану нами кластерну модель доцільно впроваджувати перш за все на потужних підприємствах м'ясо-молочної промисловості м. Житомира та сільськогосподарських підприємств регіону. Кластеризацію пропонуємо впроваджувати в два етапи. На першому слід налагодити механізм взаємодії, розроблення та впровадження моделі бізнес-процесів, зміцнити та оптимізувати логістичні, фінансово-інвестиційні, товарні та інформаційні канали, впровадити повну стандартизацію, дослідити дворічну динаміку економічних показників і підтвердити ефективність моделі кластеру на мікрорівні.

Другий етап формування кластеру пов'язаний з усвідомленням необхідності його створення, визначенням ролі підприємств та організацій, що входитимуть до його структури, визначенням функцій агентства регіонального аграрного розвитку, науково-технологічного центру, створенням інформаційної бази та розробленням відповідної державної регіональної програми розвитку Житомирської області як специфічного аграрного регіону [2, с. 323–325].

На етапі утворення кластеру вкрай важливу роль відіграватиме практична підтримка місцевої влади та наукової спільноти. Процес ідентифікації кластеру з точки зору його регіонального характеру та аграрної специфіки є ускладненим, однак за умови того, що ініціатива інтеграції виходитиме не від розрізнених сільськогосподарських підприємств, а від потужних компаній з переробки та збуту сіль-

Рис. 2. Модель формування агропромислового кластеру для підприємств Житомирського регіону

Джерело: власні дослідження

ськогосподарської продукції, що мають вже налагоджені канали постачання сировини, відповідним чином буде спрямовуватися перший вектор формування кластеру (рис. 2).

Передумовами для активізації формування кластеру на етапі агломерації буде помітне зростання ефективності і швидкості товарно-матеріальних потоків між учасниками даного об'єднання, досягнення локального ефекту масштабу завдяки скороченню питомих витрат, уніфікації технологічних процесів, оновленню технічного парку, збільшенню капіталовіддачі, а також ефект синергії, пов'язаний зі стандартизацією продукції та уніфікацією процесів виробництва і збуту, зменшенням функціонального навантаження на підприємства кластеру з одночасним створенням єдиної інформаційної системи, поглибленням спеціалізації, розвитком допоміжної та обслуговуючої інфраструктури, забезпеченням ефективності і посиленням конкурентоспроможності тощо.

Низькорентабельні підприємства кластеру – виробники сільськогосподарської продукції як сировини – зможуть перейти нижню межу рентабельності завдяки зниженню собівартості продукції, підвищенню продуктивності праці та полегшенню доступу до інвестицій. Товарно-матеріальні потоки в кластері будуть проходити через найбільш короткі та ефективні канали, що дасть змогу аграрним підприємствам отримувати паливо, засоби захисту рослин, корми, добрива за мінімальними цінами на найбільш привабливих умовах, забезпечити належне збереження та стабільну реалізацію виробленої продукції без невиправданих втрат та критичної залежності від ринкових цінових коливань, переробниками отримувати якісну сировину в достатніх обсягах у необхідні строки, обслуговуючим підприємствам значно збільшити обсяги та розширити перелік послуг, які надаються, науково-інноваційному центру здійснити практичну реалізацію та комерціалізацію розроблених інновацій на сільськогосподарських та переробних підприємствах [3, с. 31–35; 4].

Створення кластеру вимагає розроблення спеціальної регіональної програми аграрного розвитку, яка забезпечуватиме комплексну підтримку кластерних ініціатив у формі Регіонального агентства аграрного розвитку Житомирської області, за допомогою якого забезпечуватимуться залучення інвестицій під конкретні проекти шляхом співпраці з міжнародними фінансовими

Рис. 3. Організаційно-функціональна структура інтернет-порталу «Агросфера Полісся»
Джерело: власні дослідження

організаціями, інформаційна та консультативна підтримка учасників кластеру та забезпечення функціонування спеціалізованого інтернет-порталу «Агросфера Полісся», який складатиметься з семи ключових елементів (рис. 3).

Портал виступатиме як інформаційно-комунікаційна основа кластеру, за його допомогою будуть досягнуті високий рівень координації учасників кластеру, прозорість та ефективність функціонування всіх його елементів.

Кластер створюватиметься також для забезпечення експортної орієнтації виробництва продовольчої продукції, оскільки саме експорт є найбільш перспективним джерелом фінансових ресурсів. Тут під експортом слід розуміти не лише класичне визначення постачання продукції закордон, але й реалізацію продукції за межі регіону. Спеціалізація аграрного виробництва Житомирської області дає змогу ефективно виробляти та просувати на ринок великі обсяги молочної продукції, свинини, зерна для фуражних і технічних потреб (виробництво спирту, солоду, комбікормів, біопалива тощо), овочів, цукру, гранульованого хмелю та льоноволокна, вказана продукція має постійно високий попит, а проблема виробника вирішується через збільшення обсягів її виробництва з одночасним зменшенням питомих витрат. Пропонуючи великі товарні партії якісної продукції, економічний механізм кластеру дає змогу не лише налагодити координовані дії учасників, але й зміцнити їх конкурентну позицію і суттєво підвищити прибутки. Забезпечується постійний приток ресурсів із зовнішнього економічного середовища до кластеру, «фінансово-економічний каталізатор», що працює завдяки реінвестуванню прибутку у нові інноваційні проекти та вливанню капіталу в розвиток інфраструктури [5, с. 7–13].

Управління кластером, на нашу думку, має здійснюватися за таким ланцюгом: 1) система саморегулювання, що представлена Комерційною радою кластеру, до складу якої входять повноважні представники підприємств (виконує координаційні, аналітичні, розпорядчі і контролюючі функції в рамках спільних фінансових, матеріальних, інформаційних, інноваційних та інших ресурсів, діючи на основі технологій індикативного планування в системі довгострокових угод членів кластеру, а також відіграючи роль неофіційного третейського суду); 2) централізована підтримка регіональної аграрної програми кластерного розвитку при обласній державній адміністрації, що відповідатиме за державну підтримку та нормативне регулювання діяльності кластеру, недопущення штучних перешкод для функціонування кластеру з боку державних і муніципальних установ, гнучкого реагування та оперативної підтримки ініціатив і проектів учасників кластеру; 3) система загальної координації та сприяння формуванню та розвитку кластеру, представлена Регіональним агентством аграрного розвитку – громадською організацією, що діятиме при науково-технологічному центрі кластеру. Визначна роль при цьому належить механізмам саморегулювання кластеру.

На етапі свого розвитку кластер перетворюється на інтегровану виробничу систему, в якій відбувається оптимізація відтворювального процесу за технологічним ланцюгом від виробництва сировини до реалізації готової продукції населенню, де максимізується сукупний прибуток, а додана вартість розподіляється таким чином, щоб забезпечувалася ефективна діяльність всіх елементів. Спочатку відбуваються перерозподіл і оптимізація каналів постачання і збуту, скорочення непродуктивних витрат всіх учасників, згодом – інтеграція управління діяльністю партнерських організацій, формуються спільні інвестиційні фонди, потім наступає фаза розширення кластеру, і цей процес повторюється.

Фінансове забезпечення діяльності кластеру передбачає як застосування ресурсів його учасників, так і мобілізацію зовнішніх кредитних, лізингових та інвестиційних джерел.

Окремо слід відзначити інвестиційний та інноваційний потенціал кластеру. Інвестиційний потенціал кластеру може бути розкритий таким чином. Створення кластеру автоматично вимагає розроблення обґрунтованих якісних інвестиційних проектів і пошуку оптимальних джерел та напрямів інвестицій. Спрощується реалізація інвестиційного потенціалу учасників кластеру як донорів та реципієнтів інвестиційного капіталу.

З одного боку, кошти спрямовуються за напрямом найбільшої рентабельності, а з іншого боку, вирівнюється диспропорція рентабельності сільськогосподарських та переробних підприємств. Наукові розробки та інновації у межах кластеру мають менший період комерціалізації, оскільки ресурсозберігаючі технології забезпечують швидку окупність та синтезують каскад інновацій. Виробництво органічної продовольчої продукції та виробів підвищеної якості з новими, більш конкурентоспроможними властивостями потребує тісного практичного зв'язку виробництва з науково-дослідним центром, стає можливим залучення іноземних інвестицій в інноваційні аграрні проекти, які до цього мали низьку інвестиційну привабливість через непрогнозованість збуту.

Кластер, створений з метою підвищення конкурентоспроможності своїх учасників, зміцнює їх позиції на ринку, координуючи товарні потоки і цінову політику.

Узагальнені складові підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств-учасників кластеру демонструє рис. 4.

Якщо проаналізувати адаптацію окремих підприємств до різких коливань цін на сировину та продукцію, сезонних та циклічних ринкових коливань, комплексного впливу нега-

тивних і сприятливих факторів, стає очевидно, що ті ж підприємства у складі кластеру несуть менший рівень ризиків (розподіляються між учасниками кластеру), мають менші збитки в умовах економічної кризи чи сезонних або кон'юнктурних коливань, мають більший запас фінансової стійкості, вищу точку беззбитковості, краще використовують перманентні можливості ринкового зростання, активніше акумулюють резерви та стабілізують грошові потоки.

Обґрунтовуючи висновок щодо ефективності та доцільності формування та розвитку регіонального агропромислового кластеру, виокремимо такі аспекти: доцільність регіональної структури кластеру, оскільки Житомирська область – це переважно аграрний регіон, а перспективи її розвитку безпосередньо пов'язані з рівнем аграрного виробництва і використанням продовольчого виробничого потенціалу. Наявність значної кількості потужних переробних підприємств в обласному та районних центрах дає змогу сформувати ефективну кластерну систему з кількома напрямами спеціалізації в територіальних межах області; доцільність галузевої структури кластеру дає можливість сформувати наявність тісних сталих взаємозв'язків між підприємствами, що здійснюють виробництво продукції рослинництва і тваринництва, її первинну та кінцеву переробку.

Загальна ефективність запропонованого агропромислового регіонального кластеру має кілька складників:

1) інтеграційна ефективність – суттєве посилення внутрішньогалузевої та міжгалузевої

Рис. 4. Вектори підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств-учасників агропромислового кластеру

Джерело: власні дослідження

інтеграції, підвищення рівня кооперації підприємств-учасників, поглиблення міжгосподарських зв'язків, виникнення спільної мережі бізнес-процесів, оптимізація функціонального навантаження елементів кластеру, залучення до кластеру нових підприємств та організацій системоутворюючих та допоміжних галузей;

2) конкурентна ефективність, яка виявляється у формі створення і посилення економічних переваг функціонування підприємства у складі визначеного кластеру, виправданості розподілу спеціалізації, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності кожного учасника групування, задоволення спільних інтересів; підприємства, що входять у кластер, мають низький рівень власної конкурентоспроможності, але завдяки тому, що кластер пропонує ринку кінцеву продукцію, що реалізується безпосередньо споживачу або на експорт, відбувається перехід від одиничної до інтегральної конкурентоспроможності, а також створюються умови успішної боротьби за ринки збуту;

3) виробнича ефективність, яка виявляється у повному завантаженні виробничих потужностей підприємств, зростанні товарообігу, покращенні забезпечення сировиною, досягненні максимальних показників фондовіддачі, матеріаловіддачі та рентабельності виробничого капіталу за рахунок застосування інтенсивних технологій, впровадженні інновацій, удосконаленні та стандартизації виробничих процесів у кластері;

4) маркетингова ефективність, яка полягає в забезпеченні ефективного збуту продукції та послуг учасників кластеру, отриманні доступу до зовнішніх ринків, забезпеченні належного рівня рентабельності всіх учасників кластеру;

5) інноваційно-інвестиційна ефективність кластеру, яка виявляється у тому, що за рахунок ефекту масштабу та синергетичної взаємодії, трансферту технологій, розширенню сировинної й виробничої бази, активізації інноваційної діяльності та збільшенню маркетингового потенціалу підвищується інвестиційна привабливість учасників кластеру, прискорюється період окупності капіталовкладень, покращуються можливості залучення фінансових ресурсів, кредитів, цільового фінансування, зовнішніх та внутрішніх інвестицій, відбуваються ефективне реінвестування прибутків підприємств та прискорена амортизація основних фондів.

Висновки. Створення та розвиток кластеру, а також активізація інтеграції до його структури сільськогосподарських підприємств забезпечать суттєве покращення якості сільськогосподарської продукції, збільшення обсягів її виробництва, удосконалення технологій та оновлення матеріально-технічної бази, а скорочення витрат на виробництво одиниці продукції означатиме підвищення рівня конкурентоспроможності як продукції, так і самих підприємств-виробників, що входять до складу кластеру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29–33.
2. Семенов Г. Кластери підприємств: зарубіжний досвід як приклад ефективності інноваційного розвитку / Г. Семенов, О. Богма // Держава та регіони (Серія: Економіка та підприємництво). – 2006. – № 4. – С. 323–327.
3. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. –2008. – № 10. – С. 31–35.
4. Соколенко С. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С. Соколенко // Формування та розвиток регіональних кластерів як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону: матеріали круглого столу (Полтава, 11 липня 2008 р.). – С. 133–138.
5. Бойко М. Кластери як інноваційна форма економічного розвитку регіонів / М. Бойко // Вісник КНТУ. – 2008. – № 2. – С. 7–13.
6. Кластери – системний інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки / [В. Федоренко, А. Гойко, В. Джабейло] // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 6–9.

УДК 640.43:338.48

Лисюк Т.В.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри туризму та готельного господарства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Терещук О.С.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри туризму та готельного господарства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT RESTAURANT COMPANIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Викладено основні аспекти ефективності інноваційної діяльності підприємств ресторанного господарства в умовах ринкової економіки; визначено основні напрями інноваційної політики підприємств ресторанного господарства, які формуються на підставі системного підходу; охарактеризовано основні підходи інноваційного проекту ресторанних підприємств; обґрунтовано інновації, що впроваджуються у сферу ресторанного господарства; визначено вигоди від упровадження інновацій.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний продукт, інноваційний проект; пріоритетний інноваційний проект, інноваційне підприємство.

АННОТАЦИЯ

Изложены основные аспекты эффективности инновационной деятельности предприятий ресторанного хозяйства в условиях рыночной экономики; определены основные направления инновационной политики предприятий ресторанного хозяйства, которые формируются на основе системного подхода; охарактеризованы основные подходы инновационного проекта ресторанных предприятий; обоснованы инновации, внедряющиеся в сферу ресторанного хозяйства; определены выгоды от внедрения инноваций.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный продукт, инновационный проект; приоритетный инновационный проект, инновационное предприятие.

ANNOTATION

The basic aspects of the innovation activities of enterprises restaurant business in a market economy; the basic policy of innovation enterprises restaurant business, formed on the basis of a systematic approach in certain areas of innovation policy; described basic approaches innovative project of restaurant businesses; reasonably innovations introduced in restaurant management; identified the benefits of innovation.

Key words: innovation, innovative product, innovative design; priority innovative project, innovative company.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності підприємств ресторанного господарства в ринковій економіці, особливо в умовах жорсткої конкуренції, безпосередньо залежить від активізації інноваційної діяльності підприємств та реалізації їхньої ефективної інноваційної політики. Зміни в ринковому середовищі створюють умови, які вимагають удосконалення методів і форм господарювання та, як наслідок, визначають нові підходи до вирішення економічних питань управління інноваційною діяльністю.

Різноманітність інновацій і заходів їх реалізації, самостійність підприємців у виборі різних напрямів інноваційної політики підприємства ускладнюють проблему визначення найбільш прийнятного й ефективного з них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів інноваційної політики підприємства відображені у працях зарубіжних учених М. Хучека, Б. Санто, Л. Харта, М. Портера, Т. Брайана, С. Іллєнкової та ін.; управління інноваційною діяльністю на підприємствах ресторанного господарства – в наукових працях В. Пустуна, Г. П'ятницької, В. Карсекіна, Н. Власової, М. Чорної, В. Сідун, Г. Постнова та ін.

Метою статті є узагальнення основних аспектів інноваційної діяльності ресторанних підприємств, а також обґрунтування доцільності впровадження інновацій у сферу ресторанного підприємництва з метою підвищення конкурентоспроможності в умовах сучасної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Законі України «Про інноваційну діяльність» (абзац сьомий частини першої статті 1 в редакції Закону № 3715-VI (3715-17) від 08.09.2011 р.) вживаються нижче наведені терміни [3].

Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом.

Інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом.

Інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхід-

них заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції.

Пріоритетний інноваційний проект – інноваційний проект, що реалізується в рамках пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг.

Інноваційна інфраструктура – сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо).

Виділяють дві найважливіші характеристики інновації – новизна (науково-технічний аспект) і комерційний успіх (економічний аспект).

Потреба в інноваціях виникає під впливом зовнішніх (загострення конкурентної боротьби, завоювання ринків, поява нових знань) і внутрішніх факторів (несприятливі умови праці, зростання витрат, невідповідність запланованих результатів діяльності фактичним).

З огляду на те, що оцінка ефективності інноваційної політики підприємств ресторанного господарства має базуватися на системі показників ефективності, які формуються на підставі системного підходу за окремими напрямами інноваційної політики, визначають такі основні напрями її ефективності, як [2]

– технічний,
– організаційно-технологічний;
– товарної інноваційної політики.

Вчені класифікують інновації, оцінюючи їхню новизну за технологічними і технічними показниками.

Залежно від технологічних показників інновації поділяють на

– продуктові;
– процесні.

Продуктові інновації передбачають використання нових матеріалів, нових напівфабрикатів, отримання принципово нових продуктів.

Процесні інновації означають нові методи організації виробництва (нові технології). Вони можуть бути пов'язані зі створенням організаційних структур у складі підприємства.

У сферу ресторанного господарства впроваджують такі інновації, як

– інновації виробничого процесу;
– інновації продукту;
– організаційні інновації (табл. 1) [6].

За типом новизни інновації поділяють на

– нові для галузі у світі;
– нові для галузі в країні;
– нові для цього підприємства (групи підприємств).

За місцем у системі інновації поділяють на вхідні, вихідні та системні у структурі підприємства.

Інновації системної структури підприємства – це інновації управлінські, виробничі, технологічної структури підприємства.

Залежно від внесених змін інновації поділяють на

– радикальні (базові);
– покращуючі;
– модифікуючі (частково).

Впровадження інновацій у сферу ресторанного господарства України дасть можливість

Таблиця 1.

Інновації у сфері ресторанного господарства

Інновації	Приклади у сфері ресторанного господарства
Принципово нові	1. Поява креативної кухні. 2. Нові продукти лікувально-профілактичного харчування.
Продукти, одержані в результаті розвитку продуктової інноваційної технології	Нові страви в меню ресторану. Інновації у процесі обслуговування (кейтеринг).
Вдосконалення продуктової інновації	Збільшення кількості додаткових послуг кафе.
Інновації в інтер'єрі ресторану	Зміна інтер'єру підприємств ресторанного господарства; нова уніформа працівників та ін.
Технічні інновації у світі	Поява та використання пароконвектоматів.
Технічні інновації в країні	Поява і функціонування майданчиків харчування у торговельних центрах України.
Інновації на підприємстві	Нові страви в меню. Нові додаткові послуги. Нове обладнання.
Абсолютно нові	Нові, нікому не відомі до цього страви. Автоматизована система замовлень, які надходять від офіціантів на кухню.
Відносно нові	Страви або послуги, які є принципово новими для конкретного підприємства харчування, але добре відомі споживачам.
Умовно нові	Варіанти страв, що є у меню ресторану.
Частково нові	Розвиток продуктової лінії (незначне удосконалення або модифікація продукції).

підвищити конкурентоспроможність, отримати додатковий прибуток, розширити продуктову лінію, вдосконалити асортимент продукції та послуг, вдосконалити роботу всіх служб ресторану та ін. (рис. 1).

Рис. 1. Вигоди від впровадження інновацій

Впровадження принципово нових інновацій у ресторанні підприємства уможливлюють застосування нових методів в управлінні; розширення основних та додаткових послуг; вихід на нові позиції у ресторанному господарстві України (рис. 2).

Рис. 2. Вигоди від впровадження принципово нових інновацій

Інноваційний проект являє собою складну систему взаємозумовлених і взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей (завдань), базуючись на пріоритетних напрямах розвитку науки і техніки.

Рівень значущості проекту визначає складність, тривалість, чисельність виконавців, масштаб, характер просування результатів інноваційного процесу, що впливає на зміст проектного управління.

Період реалізації інноваційного проекту та період його окупності може тривати декілька років (рис. 3).

Ефективність інноваційного проекту визначається лише після впровадження інновацій, коли з'ясовується, якою мірою вони задовольняють потреби ринку з урахуванням таких підходів, як [5]:

– оцінка економічної ефективності нововведення щодо підприємства;

– оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю з погляду забезпечення неперервності інноваційного процесу і досягнення кінцевої мети одержання новинок, які відповідають вимогам ринку;

– врахування часу, тобто здатність одержувати необхідні результати з а визначений проміжок часу.

Рис. 3. Період реалізації інноваційного проекту

У сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів і економічних обґрунтувань прийняття важливих рішень щодо впровадження інноваційних проектів, які можуть фінансуватись тільки після економічної оцінки кожного з можливих їх варіантів.

За таких умов вибір кращого інноваційного проекту передбачає одержання більшого прибутку з найменшими витратами (4).

Рис. 4. Цілі інноваційного проекту

Інноваційні проекти можуть бути орієнтовані на задоволення наявних потреб або на створення нових (рис. 5).

Інноваційні проекти поділяються на моно-, мульти- та мегапроекти.

1. Монопроекти – проекти, що виконуються, як правило, однією організацією або навіть одним підрозділом. Відрізняються постановкою однозначної інноваційної мети (створення конкретного виробу, технології), здійснюються в жорстких часових і фінансових рамках, необхідний координатор або керівник проекту.

2. Мультипроекти мають вигляд комплексних програм, які об'єднують десятки монопроектів, спрямованих на досягнення складної інноваційної мети.

3. Мегапроекти – багатоцільові комплексні програми, що поєднують декілька мультипроектів і сотні монопроектів, пов'язаних між собою однією метою; вимагають централізованого фінансування та керівництва з координаційного центру.

Основними етапами інноваційного проекту є:

– зміст і актуальність проблеми (ідеї);

– дерево цілей проекту, побудова на основі маркетингових досліджень та структуризації проблеми;

– система заходів щодо реалізації цілей проекту;

– комплексне обґрунтування проекту;

– забезпечення реалізації проекту;

– експертний висновок проекту;

– механізм реалізації проекту і система мотивації [1].

Інноваційна стратегія визначається як система довгострокових цілей інвестиційної діяльності ресторанного підприємства, що визначається загальними завданнями її розвитку та інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Інноваційна стратегія ресторанного підприємства є основним напрямом (програма, план) інвестиційної діяльності підприємства, впровадження якої у довгостроковій перспективі повинне привести до досягнення цілей підприємства та отримання очікуваного ефекту від впровадження інновації.

Розробка інноваційної стратегії підприємства є досить складним творчим процесом, що вимагає високої кваліфікації виконавців.

Формування стратегії базується на прогнозуванні окремих умов здійснення інноваційної діяльності і кон'юнктури інноваційного ринку як загалом, так і в розрізі окремих його сегментів, що є досить довготривалим процесом [1].

Вихідною передумовою розробки інноваційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку ресторану. За таких умов інвестиційна стратегія має підлеглий характер і повинна узгоджуватися з цілями й етапами її реалізації.

Висновки. Розробка інноваційних проектів є стратегічним і одним із найскладніших завдань управління підприємством. У цьому процесі важливо враховувати всі аспекти економічної діяльності підприємства, починаючи від навколишнього середовища, показників інфляції, податкових умов, стану та перспектив розвитку ринку, наявності виробничих потужностей, матеріальних ресурсів і закінчуючи стратегією фінансування проекту [4].

Тому, перш ніж реалізувати будь-який інвестиційний проект, ресторанне підприємство і насамперед інвестор повинні зрозуміти й оцінити такі аспекти, як

– можливість реалізації проекту;

– кон'юнктура і місткість ринку, його перспективи;

– можливість контролю проекту;

– інвестиційна і фінансова ефективність проекту (NPV, PI, IRR, термін окупності, коефіцієнти фінансової стійкості і ін.);

– можливість управління інноваційним проектом;

– необхідні кошти для реалізації проекту;

– можливі технічні та комерційні ризики проекту [1].

Інноваційна діяльність передбачає створення цілого комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності приводять до створення інновацій.

Отож, основні напрямки розвитку та застосування інноваційних процесів у діяльності ресторанів України можуть реалізуватися за рахунок

– прогресивних галузей технологій;

– новітніх технологій та напрямів у кулінарії;

– розробки конкурентоспроможних видів продукції;

– застосування автоматизованих систем контролю та управління тощо

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безчасний Л. Інноваційна модель економічного розвитку України / Безчасний Л., Мельник В. // Журнал європейської економіки. – 2003. – Т. 2. – С. 303.
2. Ганущак-Єфіменко Л.М. Оцінка ефективності управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, об'єднаних у кластер / Ганущак-Єфіменко Л.М. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 86.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність // Відомості ВРУ. – 2002. – № 36.
4. Лисюк Т.В. Інноваційні технології у ресторанному, готельному господарстві та туризмі // Карпатський край. Наукові студії з історії, культури, туризму: журнал. – 2016 – № 1 (8) – С. 141–149.
5. Лисюк Т.В., Терещук О.С. Інновації у забезпеченні сталого розвитку готельних підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Т.В. Лисюк, О.С. Терещук // Східна Європа: економіка, бізнес та управлінні. – 2016. – № 2. – Режим доступу до журналу: http://easterneurope-ebm.in.ua/index.php/2-2016-ukr
6. П'ятницька Г. Вплив інноваційних змін на діяльність підприємств ресторанного господарства / Г. П'ятницька, Н. П'ятницька // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 122.

УДК 636:658.5.011

Мазуренко О.В.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, порідний науковий співробітник відділу науково-організаційного забезпечення та координації досліджень Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТВАРИННИЦТВА: НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ

MODERNIZATION OF LIVESTOCK: DIRECTIONS AND WAYS OF IMPLEMENTATION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що методологічною платформою модернізації вітчизняного тваринництва повинна стати науково обґрунтована стратегія інноваційної реструктуризації галузі, в якій мають бути означені ключові цілі та завдання, інструменти, етапи й терміни, необхідні обсяги, джерела та форми інвестування. Зазначається, що модернізацію в галузі стримує відсутність інтегрованого підходу, що передбачає створення кластерів технологічно пов'язаних виробництв, взаємодії галузі з іншими галузями економіки.

Ключові слова: модернізація, реструктуризація, тваринництво, технології, інновації, стратегія модернізації.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что методологической платформой модернизации отечественного животноводства должна стать научно обоснованная стратегия инновационной реструктуризации отрасли, в которой должны быть обозначены ключевые цели и задачи, инструменты, этапы и сроки, необходимые объемы, источники и формы инвестирования. Отмечается, что модернизацию в отрасли сдерживает отсутствие интегрированного подхода, предусматривающего создание кластеров технологически связанных производств, взаимодействия отрасли с другими отраслями экономики.

Ключевые слова: модернизация, реструктуризация, животноводство, технологии, инновации, стратегия модернизации.

ANNOTATION

In the article determined that the methodological modernization platform of domestic livestock should be scientifically based innovation strategy for restructuring, which should be defined key goals and objectives, instruments, stages and timing required amounts, sources and forms of investment. It is noted that modernization in the absence hinders the integrated approach involves the creation of clusters of interrelated industries, industry interaction with other sectors.

Keywords: modernization, restructuring, livestock, technology, innovation, modernization strategy.

Постановка проблеми. Одними з найбільш відчутних наслідків роздержавлення і приватизації національної економіки стали техніко-технологічна, організаційно-економічна деградація сільськогосподарського виробництва, послаблення традиційних інтеграційних зв'язків та еквівалентних економічних відносин.

Протягом багатьох років однією з причин низької ефективності значної частини сільськогосподарських товаровиробників став високий фізичний і моральний знос основних фондів, технічна і технологічна відсталість. Через нестачу вільних коштів вони не мають змоги проводити повноцінну технічну і технологічну модернізацію основних засобів.

Актуальність і значимість процесу модернізації вітчизняного аграрного сектору економіки загалом та галузі тваринництва зокрема зумовлені нарощуванням виробництва екологічно безпечних продуктів харчування, ефективним використанням виробничого потенціалу, вирішенням проблем зайнятості населення, підвищенням рівня його життя, забезпеченням продовольчої безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням етапів модернізації та постмодернізації присвячені роботи таких зарубіжних вчених, як, зокрема, У. Бек [1], М. Вебер [3], Е. Гідденс [6], Р. Інглхарт [8], М. Леві [16], Г. Мюрдаль [13], Т. Парсонс, Ф. Перу, А. Тойнбі, Е. Хаген, П. Штомпка.

Питання вивчення й аналізу умов та можливостей модернізації економіки України й переходу її на інноваційну модель розвитку висвітлені у працях В. Бодрова [2], А. Гальчинського [4], В. Гейця [5], А. Гриценка [7], Л. Шинкарук [15] та інших науковців.

Теоретичні, методичні та практичні аспекти модернізації і реконструкції сільського господарства загалом і галузі тваринництва, зокрема розглянуті в працях таких вітчизняних економістів, як, наприклад, П. Березівський, М. Коржинський, Л. Краснокутська, І. Лукінов, О. Лук'яненко, В. Месель-Веселяк [11; 12], В. Петров [14], В. Рибалка, П. Саблук, І. Топіха, П. Щєпієнко [12], В. Юрчишин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте під час вивчення проблем модернізації економіки в науковій літературі недостатньо уваги приділяється сучасному якісному удосконаленню в галузі вітчизняного тваринництва.

Мета статті полягає в аналізі теоретико-методологічних передумов модернізації галузі тваринництва; визначенні основних напрямів та аспектів реалізації модернізаційних перетворень галузі; розробці концептуально-логічної схеми формування стратегії модернізації тваринництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модернізація вітчизняного аграрного сектору економіки – це економічний розвиток, заснований на постійному техніко-технологічному вдосконаленні, застосуванні нових сортів рослин,

порід і видів худоби та кросів (гібридів) птиці, нових форм організації та управління, соціальних і екологічних інновацій. Модернізація на сучасному етапі розвитку продуктивних сил – процес глибоких змін різних сторін життя на селі. Вона повинна бути комплексною і не зводитися лише до технічного і економічного аспектів. Її метою є не тільки досягнення зростання аграрного виробництва, але й подолання бідності сільського населення, підвищення його добробуту.

Нині модернізацію вітчизняного аграрного сектору слід здійснювати з розумінням того, що вона стосується не тільки сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств, але й господарств населення, роль яких у продовольчому забезпеченні в умовах циклічних економічних криз стає істотною.

Проблематика модернізаційних перетворень в аграрній сфері завжди є актуальною через її народногосподарське значення й обмежувальний характер використання ресурсної бази.

В основі формування передумов модернізації вітчизняного тваринництва лежить той факт, що ця галузь є об'єктом уваги з боку держави як основного регулятора у сфері забезпечення продовольчої безпеки країни.

У комплексі передумов модернізації тваринництва можна виділити інституційні та інфраструктурні перетворення у фінансово-кредитній системі, що сприяє розширенню фінансових джерел модернізації, створенню ринку інновацій та інфраструктури модернізації сільського господарства, формуванню механізмів його взаємодії з іншими галузями і секторами економіки, органами державної влади та місцевого самоврядування.

Водночас до перелічених передумов слід додати такі:

– зниження залежності від імпортованої продукції тваринництва, яка переважає у племінній справі та технологіях відтворення стада;

– необхідність збільшення обсягів виробництва, а отже, споживання, і зрештою експортних поставок, що розширить експортну базу сільського господарства;

– необхідність подолання явищ міграційного відтоку, руйнування сільського укладу життя тощо;

– потреба впровадження інноваційних технологій виробництва продукції та екологізації виробничих процесів на тлі зниження антропогенного впливу на навколишнє природне середовище.

З урахуванням вищенаведених передумов постає питання розроблення об'єктних напрямів реалізації концепції модернізації тваринництва.

Аналіз теоретико-методологічних передумов модернізації галузі дав змогу визначити *основні напрями реалізації модернізаційних перетворень галузі тваринництва* (табл. 1).

Побудову стратегії модернізації тваринництва доцільно здійснювати на основі законо-

Таблиця 1

Напрями модернізації тваринництва

Підвищення продуктивності та збереження тварин:
– впровадження селекційно-генетичних та організаційних методів використання генофонду; – розроблення нових селекційно-генетичних методів поліпшення якості продукції та резистентності тварин до захворювань; – підвищення біоконверсії поживних речовин корму у високоцінну продукцію; – модернізація методів і об'єктів утримання тварин.
Створення стабільної кормової бази:
– інтенсифікація кормовиробництва, яка забезпечує випереджаюче зростання виробництва кормів порівняно з кількістю тварин, підвищення якості кормів, зниження втрат під час їх заготівлі та зберігання; – вирішення проблеми білкового дефіциту шляхом розширення посівів зернобобових, бобових і олійних культур; – введення в господарський оборот вибулих площ сільськогосподарських угідь, насамперед меліорованих; – розроблення інноваційних технологій з оптимізації раціонів годівлі тварин різних генотипів; – оптимізація рівня годівлі, що забезпечує якнайповніше використання генетичного потенціалу продуктивності тварин; – зниження витрат кормів на одиницю продукції.
Розвиток інформаційно-консультаційної служби:
– розвиток системи консультаційної підтримки сільського бізнесу; – створення інформаційної бази агроінновацій у тваринництві, розроблення галузевого сайту; – розроблення механізму грантової підтримки інноваційних проектів у тваринництві, створення регіональних фондів розвитку тваринництва у формі держустанов на принципах фондового фінансування; – створення міжрегіональних центрів модернізації на основі державно-приватного партнерства, що забезпечують будівництво або модернізацію тваринницьких об'єктів з відповідною інфраструктурою «під ключ».
Екологізація виробництва на основі інновацій:
– розроблення механізму субсидування та надання преференцій розробникам і користувачам нових екологічно безпечних технологій; – вироблення жорстких екологічних норм для сільськогосподарських товаровиробників; їх законодавча орієнтація на створення та освоєння екологічно чистих виробництв; – створення ідентифікаційної системи з метою контролю біологічної безпеки продукту. Оновлення інтелектуального та кадрового потенціалу галузі: – відродження системи зональних галузевих інститутів, науково-виробничих та випробувальних господарств; – підготовка висококваліфікованих кадрів, розвиток системи додаткової освіти; – навчання фахівців відповідно до міжнародних стандартів і сучасних вимог бізнесу.

мірностей особливостей сільськогосподарського виробництва, серед яких слід виділити найбільш значущі:

1) залежність характеру і способів ведення сільськогосподарського виробництва, а також його результатів від природно-кліматичних умов, що зумовлює вибір стратегії модернізаційних перетворень;

2) обмежена диверсифікація продукції тваринництва, а також неможливість еквівалентного збільшення цін на неї пропорційно зростанню цін на товари промислового виробництва;

3) функціонування галузей тваринництва в умовах ризику, що зумовлено сезонністю сільськогосподарського виробництва; при цьому слід враховувати, що фактор сезонності помітно впливає на обсяг і структуру споживання, вимоги до зберігання, транспортування і збуту продукції тваринництва; з огляду на це особливу значимість набуває аналіз кон'юнктури ринку, тенденцій його розвитку, уміння спрогнозувати ринкову ситуацію і здатність адекватно реагувати на зміни;

4) різноманіття організаційно-правових форм господарювання, яке зумовлює різний ступінь і різну силу впливу зовнішніх факторів; кожний товаровиробник своєрідно відчуває зовнішній вплив; так, для фермера визначальним зовнішнім фактором буде економічний й природно-кліматичний; для великого сільськогосподарського підприємства, що працює на внутрішньому ринку, додадуться політико-правові, демографічні, соціальні, а для підприємства, орієнтованого на зовнішній ринок, – ще й міжнародні;

5) трансформації демографічних, соціально-культурних характеристик, що впливають на вибір стратегії розвитку галузі, продукція якої забезпечує фізіологічну потребу населення і є основою його життєзабезпечення; демографічний фактор визначає потреби країни в продовольстві як добуток раціональних норм споживання на чисельний склад населення; зміни в соціально-культурному середовищі (культура споживання і звички населення, стан його здоров'я тощо) впливають на структуру споживання продуктів харчування; остання залежить і від грошових доходів населення, хоча попит на сільськогосподарську продукцію стійкий і менш схильний до змін, ніж на продукцію інших галузей; структура споживання продуктів харчування може змінюватися як у бік збільшення споживання дорожчих продуктів харчування (свіже м'ясо і м'ясопродукти, молочні продукти, риба жирних сортів тощо), так і в бік дешевших (субпродукти, харчові аналоги-замінники, продукція з низьким вмістом тваринних жирів);

6) необхідність першочергової підтримки підприємств, що є єдиним джерелом отримання доходів у сільській місцевості та фінансування сільської соціальної та виробничої інфраструктури; результати сільськогосподарського виробництва опосередковано впливають на збільшення тривалості життя населення, забезпечення його зайнятості, підвищення рівня екологічності виробництва, а сукупно визначають рівень життя в сільській місцевості, де цінуються господарські традиції і звичаї, велика частка сполучення громадського та приватного секторів економіки; у зв'язку з цим під час розроблення стратегії модернізації тваринництва слід враховувати інерційний характер його ведення;

7) нижча прибутковість тваринництва порівняно з іншими галузями, його висока капіталомісткість і тривалий період обороту капіталу, що є причинами низької інвестиційної привабливості й асинхронності отримання доходів і виплати відсотків по кредитах.

Виділені особливості виробництва продукції тваринництва впливають на *процес вибору та реалізації стратегії модернізації*, переконують, що її опрацювання має відповідати основним напрямам розвитку АПК регіонів країни.

Формування стратегії модернізації галузей тваринництва передбачає використання комплексу аналітичних інструментів і методичних підходів, що дають змогу не тільки оцінити його поточний стан, накреслити основні шляхи його розвитку на перспективу, але й вибрати методи державного регулювання, які задіяли б мотиваційний механізм і забезпечили б підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та галузі загалом, вирішили питання продовольчого забезпечення населення вітчизняною продукцією.

Виходячи з цього, пропонуємо власну концептуально-логічну схему формування стратегії модернізації тваринництва.

1 етап – стратегічний аналіз, у процесі якого виявляються можливості й загрози зовнішнього середовища, внутрішні сильні та слабкі сторони розвитку галузей. Виконання цього етапу передбачає реалізацію низки процедур.

1.1. Аналіз зовнішніх факторів, що визначають необхідність модернізації галузей тваринництва (1.1.1 – оцінка досягнутого рівня розвитку підприємств галузі; 1.1.2 – аналіз конкурентного середовища в галузі; 1.1.3 – аналіз ключових факторів успіху і виявлення точок росту).

1.2. Аналіз внутрішніх факторів, що визначають необхідність модернізації галузей тваринництва (1.2.1 – оцінка діючих стратегій в галузі; 1.2.2 – оцінка конкурентних позицій основних суб'єктів галузі; 1.2.3 – аналіз сильних і слабких сторін галузей тваринництва).

1.3. Оцінка стратегічних можливостей галузей тваринництва. Проведений в межах цього підетапу аналіз вихідної економічної бази повинен стосуватися всіх сторін розвитку галузі. При цьому ідентифікуються додаткові можливості й невикористані резерви зростання галузей тваринництва, оцінюються міжрегіональні та зовнішньоекономічні зв'язки регіону. Загальна оцінка досягнутого рівня народногос-

подарського значення галузі проводиться порівняно з найближчими регіонами.

На підставі аналізу територіальних умов і ресурсів визначаються локальні напрями модернізації підприємств галузі, виходячи з наявних ресурсів, вимог ринкової економіки, різноманіття форм власності, з'ясовуються, які стратегічні зміни необхідно провести в зовнішньому середовищі, визначаються обмеження щодо використання окремих видів ресурсів та розміщення галузей і виробництв.

2 етап – обґрунтування стратегії модернізації галузей. Його мета – прогноз розвитку тваринництва, розробка альтернатив, підготовка пропозицій для ІІІ етапу в частині вибору інструментів реалізації. Цей етап передбачає вирішення таких завдань.

2.1. Обґрунтування місії, генеральних і локальних завдань, сценаріїв і параметрів розвитку галузей тваринництва.

2.2. Визначення етапів і термінів вирішення завдань стратегії модернізації галузей тваринництва.

2.3. Підготовка портфеля інвестиційних проектів та ініціатив у галузях.

2.4. Обґрунтування напрямів соціального розвитку, підвищення рівня та якості життя сільського населення.

2.5. Планування ресурсного забезпечення.

3 етап – розробка інструментів реалізації стратегії модернізації, орієнтований на підбір і формування адекватного інструментарного апарату вирішення складних та багатопланових завдань, передбачених стратегією модернізації тваринництва. На цьому етапі визначаються елементи механізму реалізації, формуються індивідуально-адаптивні програми та проекти стратегії, передбачається алгоритм коригування положень і напрямів реалізації стратегії з урахуванням впливу зовнішнього

Рис. 1. Методологічні аспекти формування стратегії модернізації тваринництва

факторного середовища. Крім того, оперативність та якість управлінських рішень на цьому етапі передбачають обов'язкову наявність релевантної інформації в процесах реалізації основних програмно-цільових заходів, що зумовлює формування системи моніторингу й подальшого контролю на основі розроблення комплексу індикаторів (рис. 1).

Практична реалізація методології формування стратегії модернізації тваринництва передбачає обґрунтування перспектив, виявлення тенденцій, можливостей і загроз, що можуть відчутно вплинути на траєкторію розвитку досліджуваної галузі.

Результатом реалізації методичного підходу до проведення стратегічного аналізу перспектив розвитку галузі тваринництва має стати остаточно сформований портфель стратегічних альтернатив, що наочно демонструє можливі шляхи досягнення поставлених стратегічних завдань розвитку галузі та окреслює проблемне поле для модернізації. Проведені емпіричні дослідження з використанням результатів комбінованого стратегічного аналізу умов і перспектив розвитку тваринництва в Україні дали змогу визначити найбільш *пріоритетні аспекти модернізаційних перетворень*, на які має бути спрямована відповідна стратегія:

– модернізація матеріально-технічної бази виробників сировини і переробної промисловості;

– формування кластерів у тваринницькій галузі;

– створення міжрегіональних центрів модернізації тваринництва з високим потенціалом трансферу агроінновацій;

– впровадження інноваційних технологій виробництва і переробки продукції.

Процес модернізації передбачає прийняття безлічі управлінських рішень з метою вдосконалення всіх сфер діяльності підприємства, а саме техніки, технології, кадрів, інформаційної системи, організаційної структури, економічного механізму, маркетингу, логістики, збуту, постачання, екології.

Слід наголосити на необхідності прискореного переведення підприємств на інноваційну траєкторію розвитку, на широке впровадження високотехнологічних і наукоємних досягнень. Модернізація виробництва на інноваційній основі має спиратися на розвиток ініціативи, зацікавленості, відповідальності учасників процесу; на всебічну підтримку держави (адміністративне, законодавче, фінансове забезпечення, підготовка та перепідготовка кадрів, створення інфраструктури); розроблення та використання методичних інструментів для вибору найкращих проектних рішень з доступних варіантів дій.

Висновки. Найголовнішими завданнями модернізації вітчизняного тваринництва є відновлення і подальший прискорений розвиток на інноваційній основі техніко-технологічної бази виробництва, її структурна перебудова, підвищення біологічної продуктивності тварин, а також поглиблення технологічної, організаційної та економічної інтеграції галузі з підприємствами агропромислового комплексу (I та III сфери АПК).

Методологічною платформою модернізації тваринництва повинна стати науково обґрунтована економічна стратегія інноваційної реструктуризації тваринництва, в якій мають бути означені ключові цілі та завдання, інструменти, етапи та терміни їх освоєння, необхідні обсяги, джерела та форми інвестування.

Цілями стратегії модернізації галузі тваринництва повинні стати забезпечення продовольчої безпеки України у сфері виробництва продукції тваринництва; створення умов для комплексного розвитку й підвищення ефективності тваринництва; оптимізація чисельності та структури стада; збереження і поліпшення генофонду племінних тварин; створення сприятливих умов інвестиційної політики в галузі; підвищення економічної ефективності племінних господарств; поліпшення кормової бази тваринництва; забезпечення збалансованої годівлі тварин.

Крім того, для стабілізації та подальшого збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва особливу увагу слід приділити повноцінній збалансованій годівлі тварин. Важливим резервом у збільшенні виробництва дешевих і повноцінних за поживністю кормів є відновлення культурних сінокосів і пасовищ.

Модернізацію в тваринництві стримує відсутність інтегрованого підходу, що передбачає створення кластерів, технологічно пов'язаних виробництв, взаємодію галузі з іншими галузями економіки. Для ефективного розвитку тваринництва доцільно мати системно-мережеву структуру управління, що включає в себе державні, приватні, громадські, господарські, наукові, соціальні інститути. Активне підключення до процесів прийняття рішень з розвитку галузі всіх цих організацій означає мобілізацію додаткових інформаційних, управлінських і організаційних ресурсів економічного і соціального процесу.

Розв'язання завдань щодо перетворення вітчизняного тваринництва на високотехнологічну та конкурентоспроможну галузь національної економіки забезпечить підвищення продуктивності праці та максимізацію прибутковості підприємств галузі, якості продукції, дасть змогу створити нові робочі місця, розвивати сільські території, поліпшити добробут населення країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бек У. Общество риска: На пути к другому модерну / У. Бек. – М., 2000. – 215 с.
2. Бодров В. Державне управління модернізаційними процесами в економіці України / В. Бодров // Аналітика і влада:

журн. експерт. аналіт. матеріалів і наук. пр. Ін-ту пробл. держ. упр. та місц. самоврядування НАДУ. – 2012. – № 6. – С. 126–132.
3. Вебер М. Политика как призвание и професия / М. Вебер // Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 644–706.
4. Гальчинський А. Лібералізм – еволюційні трансформації / А. Гальчинський // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 23–34.
5. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4–20.
6. Гидденс Э. Элементы теории структурации / Э. Гидденс // Современная социальная теория: Бурдьё, Гидденс, Хабермас. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995. – С. 40–70.
7. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – № 2.– С. 4–12.
8. Инглхарт Р. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М.: Новое издательство, 2011. – 464 с.
9. Мазуренко О. Теоретичні аспекти науково-технічного прогресу в тваринництві / О. Мазуренко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету: Економічні науки. – 2012. – № 1 (17). – Т. 2 – С. 28–34.
10. Мазуренко О. Інноваційно-технологічний розвиток тваринництва як умова продовольчої безпеки / О. Мазуренко // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 89–94
11. Месель-Веселяк В. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / В. Месель-Веселяк, О. Мазуренко; за наук. ред. Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 198 с.
12. Методичні рекомендації щодо формування спеціалізованих сільськогосподарських підприємств з виробництва продукції тваринництва та обґрунтування раціональних розмірів ферм і комплексів / [В. Месель-Веселяк, О. Мазуренко, П. Щепієнко та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ» УААН, 2007. – 64 с.
13. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. – М., 1972. – 251 с.
14. Петров В. Технічне забезпечення інноваційних технологій у рослинництві / В. Петров // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 100–104; Львівська політехніка. – 2012. – № 748: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 199–206.
15. Структурні зміни та економічний розвиток України / за ред. Л. Шинкарук. – К.: ВПЦ «Експрес», 2011. – 696 с.
16. Levy M. Modernization and the Structure of Societies / M. Levy. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1966. – 156 p.

УДК 658.8:339

Макаренко Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЛІСОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

INFORMATION AND COMMUNICATION PROVIDING OF MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF FOREST ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено перспективні напрями управління маркетинговою діяльністю підприємств лісової галузі на основі інформаційно-комунікаційного забезпечення. Узагальнено результати упровадження маркетингово-орієнтованої організаційної структури лісовими підприємствами. Запропоновано побудову системи управління маркетингом лісових підприємств в Інтернеті для реалізації максимального обсягу переваг на ринку та для найбільш повного задоволення потреб і бажань споживачів.

Ключові слова: управління, маркетингова діяльність, маркетингова інформація, маркетингові комунікації, підприємство, лісова галузь.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы перспективные направления управления маркетинговой деятельностью предприятий лесной отрасли на основе информационно-коммуникационного обеспечения. Обобщены результаты внедрения маркетингово-ориентированной организационной структуры лесными предприятиями. Предложено построение системы управления маркетингом лесных предприятий в Интернете для реализации максимального объема преимуществ на рынке и для наиболее полного удовлетворения потребностей и желаний потребителей.

Ключевые слова: управление, маркетинговая деятельность, маркетинговая информация, маркетинговые коммуникации, предприятие, лесная отрасль.

ANNOTATION

In the article the promising areas of management of marketing activity of enterprises of forest industry based on information and communication security. The results of the introduction of marketing organizational structure of forest enterprises. A building management system of forest companies marketing on the Internet for the implementation of the maximum amount of benefits to the market and to best meet the needs and desires of consumers.

Keywords: management, marketing activity, marketing information, marketing communications, enterprise, forest industry.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що впровадження маркетингу в практичну діяльність підприємств набуває все більшого поширення, повною мірою ще не використовуються всі форми управління маркетинговою діяльністю. А це створювало б передумови для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку, стабільності умов господарювання. В основі ефективного господарювання підприємств лісової галузі лежать сучасні підходи й методи господарювання, тому необхідною умовою є створення налагодженої системи інформаційно-комунікаційного забезпечення маркетингового управління підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування системи управління маркетинговою діяльністю присвячено досить багато наукових праць зарубіжних вчених-економістів. Серед них необхідно виділити роботи С. Брю, Л. Вебера, П. Діксона, Ф. Котлера, Д. Карича, К. Макконелла. У вітчизняній літературі цей аспект висвітлювався Л. Балабановою, А. Войчак, С. Гаркавенко, С. Ілляшенком, В. Руделіусом, Є. Крикавським та іншими науковцями.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях указаних науковців розкрито основні принципи та підходи до управління маркетинговою діяльністю підприємств. Проте актуальними залишаються питання щодо практичного використання сучасних принципів інформаційно-комунікаційного забезпечення управління маркетинговою діяльністю у практиці діяльності підприємства лісової галузі з урахуванням його місця на ринку.

Мета статті полягає в дослідженні перспективних напрямів управління маркетинговою діяльністю підприємств лісової галузі на основі інформаційно-комунікаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі ефективного господарювання підприємств лісової галузі лежать сучасні підходи й методи господарювання, тому необхідною умовою є створення налагодженої системи маркетингового управління у усіх напрямах діяльності.

Сучасні проблеми розвитку ринкових відносин в лісопромисловому виробництві України на фоні еволюції систем управління практично в усіх ланках досліджуваної сфери дають підстави говорити про необхідність формування й реалізації ефективної системи маркетингового управління. Існує потреба у формуванні системи управління, в основі якої лежить розробка рекомендацій з організації та освоєння інструментів маркетингу, який є засобом перспективного розвитку підприємства.

Еволюційний розвиток теорії і практики маркетингу засвідчує, що розуміння його ролі та сутності змінювалося з розвитком ринкових відносин і ускладненням методів маркетингової діяльності. Розвиток маркетингу пройшов значну еволюцію: виникнувши як діяльність щодо розподілу і збуту товарів, маркетинг поступово перетворився на багатосторонню систему прин-

ципів, на основі яких підприємства можуть установлювати виробничо-економічні зв'язки зі своїми ринками [9, с. 251].

Маркетинг в лісовій галузі як комплексна ринкова діяльність є системою поглядів та дій, пов'язаних із вивченням потреб, можливостей виробництва та обміну з метою задоволення всіх потреб із найменшими витратами ресурсів і найбільш повним споживацьким ефектом.

Специфіка маркетингової діяльності в лісовій галузі пов'язана з особливостями лісового господарства, виробництва лісової і лісопереробної продукції, послуг в цій сфері, а також ринкового механізму. Маркетинг є складною і багатогранною підприємницькою діяльністю, спрямованою на організацію руху виробленої продукції від виробника до споживача, яка орієнтується на задоволення інтересів споживача в ефективнішому задоволенні потреб через придбання якісної продукції; товаровиробника в одержанні прибутку, забезпеченні сталого розвитку та доброзичливих відносин із партнерами по бізнесу; а держави у підвищенні добробуту [8, с. 124].

Управління маркетинговою діяльністю спрямоване на забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі врахування закономірностей функціонування і розвитку лісового ринку. Маркетингова орієнтація докорінно змінює організаційну структуру підприємства, ставить підвищені вимоги до рівня виконання обов'язків та професіоналізму працівників. При цьому управління маркетингом має здійснюватись системно і комплексно відповідно до основних принципів.

Принципи маркетингу повинні стати головними в управлінні. Сучасна концепція маркетингу визначає роботу підприємства на основі інформації про споживчий попит та його змін у найближчий перспективі. Головним у маркетингу є двоєдиний та взаємодоповнюючий підхід. З одного боку, глибоке вивчення ринку, попиту потреб та запитів споживачів, орієнтація виробництва на них, адресність продукції, що випускається; а з іншого боку, активний вплив на ринок та попит, формування цих потреб та запитів [1, с. 91].

Маркетинг як елемент системи менеджменту дає змогу ефективно пристосовувати виробництво до умов зовнішнього середовища та вимог споживачів. Для того щоб використовувати маркетинг як надійний інструмент досягнення відповідної позиції на ринку, треба оволодіти його методологією та вміти творчо застосовувати її до конкретної ситуації [3, с. 77].

Основним елементом у системі управління маркетингом є безпосередньо служба (відділ) маркетингу на підприємстві. В підприємствах лісової галузі переважно організаційна структура не відповідає принципам маркетингу, що виявляється у складності внутрішньої взаємодії служб і структурних підрозділів, обмеженості маркетингових інструментів для аналізу ринку, неефективному управлінні. Узагальнення результатів упровадження маркетингово-орієнтованої організаційної структури підприємствами цієї галузі дає підстави стверджувати, що вона оптимізує зв'язки між службами і структурними підрозділами підприємства, дає змогу уникати дублювання функцій і протиріч між ними та застосовувати маркетингові інструменти вивчення ринку [6, с. 35].

Організація маркетингу в лісових підприємствах передбачає побудову та вдосконалення структури управління маркетингом; підбір фахівців із маркетингу належної кваліфікації; розподіл завдань, прав та відповідальності серед працівників маркетингового відділу; створення належних умов для ефективної роботи маркетингового персоналу; забезпечення ефективної взаємодії маркетингового та інших відділів (рис. 1).

Рис. 1. Структура проектованого відділу маркетингу лісового підприємства

Джерело: розроблено автором

Особливу увагу під час створення відділу маркетингу в лісових підприємствах необхідно приділити проведенню маркетингових досліджень та аналітичній роботі. Наявні недоліки у тенденції формування цін реалізації, а отже, прибутку підприємства, які значною мірою зумовлені відсутністю у їх менеджерів інформації як про поточну, так і про перспективну кон'юнктуру на ринку лісової продукції. Саме тому маркетингові дослідження є вкрай актуальними для лісових підприємств.

Наприклад, «Сумське лісове господарство» є державним і не має можливості розширити штат працівників для створення маркетингової служби, тому усі маркетингові функції будуть покладені поки що на двох осіб-маркетологів, в обов'язки яких будуть входити:

– проведення дослідження та здійснення аналізу стану ринку електротоварів;

– оцінка діяльності основних конкурентів;

– дослідження купівельної поведінки споживачів;

– формування товарного асортименту;

– управління та оцінка якості і конкурентоздатності продукції;

– здійснення цінової політики та визначення оптимальної ціни на товарні групи;

– проведення рекламної кампанії; організація сервісу для клієнтів.

Ефективність управління маркетинговою системою підприємства залежить від її інформаційного забезпечення, яке включає інформаційні потреби, збір інформації, її аналіз і оброблення, а також використання отриманих результатів. У сучасному маркетингу рецептом ефективного управління, на думку зарубіжних маркетологів, є 90% інформації та 10% інтуїції [10, с. 206].

Тому важливою умовою функціонування системи маркетингу є створення єдиного інформаційного простору на базі комп'ютерних та інших мереж. Підключення до маркетингової інформаційної мережі повинно гарантувати користувачу одержання ринкової інформації по регіону (у розрізі господарств і центрів), забезпечувати оброблення, аналіз, систематизацію і передачу необхідних повідомлень по каналах різних рівнів. Особливу увагу доцільно приділити управлінню взаємовідносин із покупцями (CRM), оскільки цей спосіб вимагає менших витрат порівняно з іншими інструментами маркетингу, але є ефективним. Успішна діяльність підприємства залежить від гнучкості системи управління.

В умовах сучасної економіки можливості екстенсивного розвитку цілком використані; загострення конкуренції обумовлює зниження рівня рентабельності; впровадження новітніх мережних технологій зменшує невизначеність ринку та забезпечує його прозорість. За таких обставин ускладнюється діяльність вітчизняних підприємств, тому в прийнятті ними стратегічних рішень щодо ведення діяльності та у виборі стратегій розвитку суттєво може допомагати Інтернет.

Як відомо, мережа Інтернет володіє унікальними характеристиками, які значно відрізняються від характеристик традиційних маркетингових інструментів. Однією з головних ознак середовища мережі Інтернет є його гіпермедійна природа, для якої характерна висока ефективність представлення інформації, що суттєво збільшує можливості маркетингу в посиленні взаємозв'язку підприємства зі споживачами. Специфічні характеристики мережі Інтернет не обмежуються тільки функціями широкої комунікації, але й передбачають можливість укладення комерційних угод, проведення платежів і здійснення покупок, що додає Інтернету рис глобального електронного ринку, а це в підсумку дає змогу розглядати його як невід'ємний компонент сучасного господарювання [2, с. 11].

Унікальні властивості мережі стали поштовхом для розвитку нового напряму в практиці маркетингу під назвою «гіпермаркетинг». Цей напрям розглядається як теорія і методологія ведення маркетингової діяльності підприємств у гіпермедійному середовищі Інтернету, що сприяє не лише доповненню, але й трансформації традиційних поглядів на підбір основних елементів системи маркетингу підприємства.

Загалом маркетингову діяльність в Інтернеті доцільно поділяти на два основні види за ознакою рівня участі підприємства в реалізації самого середовища:

1) діяльність, характерна звичайному користувачу мережі; цей спосіб участі дає мінімальні можливості та дає змогу тільки частково використовувати комунікаційні можливості її середовища, наприклад, для забезпечення взаємозв'язку з іншими учасниками Інтернету або для здійснення маркетингових досліджень;

2) активна участь у використанні середовища Інтернету, що можна реалізувати у формі веб-сторінки або власного веб-сервера.

Проте загалом такі можливості необмежені з огляду на високу динаміку середовища Інтернету та постійний його розвиток. Типовим прикладом слід вважати організацію представництва господарства в мережі чи створення ним власного інтерактивного магазину [4, с. 134].

Для визначення особливостей системи маркетингу підприємства під час застосування гіпермаркетингу будемо мати на увазі другий варіант, коли підприємство володіє веб-сервером в Інтернеті, тобто система маркетингу підприємства в мережі будується на його основі.

Основна ідея маркетингу зосереджена на задоволенні людських потреб, що є кінцевою метою будь-якої економіки. Зважаючи на вказане, можна сказати, що середовище Інтернету не є винятком. Як для традиційного ринку, так і для інтернет-ринку одним із головних принципів залишається врахування інтересів і потреб цільових споживачів. Під час ведення бізнесу в Інтернеті важливо усвідомлювати, задоволення яких потреб забезпечують товари і послуги підприємства, наскільки мережа відповідає потребам аудиторії чи наскільки повно цільовий сегмент споживачів представлений у ній [7, с. 182].

З розвитком інтернет-ринку відбувається поступова зміна підходів до управління маркетинговою діяльністю підприємств. При цьому систему маркетингу слід розглядати з позицій застосування в середовищі Інтернету, хоча до її структури входять традиційні елементи маркетинг-міксу (продукт, ціна, канал, просування), як і сукупність маркетингових відносин. Кожний елемент системи маркетингу підприємства буде мати свої особливості прояву в Інтернеті, який став не тільки новим каналом збуту чи маркетингових комунікацій, але й цілком новим видом ринку (рис. 2).

Інтернет дає можливість підприємству проводити як первинні, так і вторинні маркетингові дослідження. Перші ґрунтуються безпосередньо на первинних даних, які отримують завдяки проведенню ним маркетингових досліджень у мережі Інтернет. А вторинні маркетингові дослідження базуються на даних, опублікованих у мережі, або на іншій інформації, що непрямо стосується проведеного підприємством дослідження.

Дослідження товарної структури ринку доцільно ґрунтувати на зборі інформації, представленої на веб-серверах різних лісогосподарств з її наступним обробленням методами, що застосовуються в традиційних маркетингових дослідженнях, або ж на аналізі опублікованої в Інтернеті інформації зі сфер, що становлять маркетинговий інтерес для підприємства.

На практиці досліджуваному підприємству слід застосовувати такі методи пошуку необхідної маркетингової інформації:

– пошук у веб-каталогах Інтернету;

– використання «жовтих сторінок» мережі;

– пошук з використанням тематичних веб-серверів;

– пошук за посиланнями, що розташовані на веб-серверах [11, с. 58].

Іншим видом проведення маркетингових досліджень є дослідження користувачів Інтернету – фактичних і потенційних споживачів товарів та послуг підприємства. Для проведення досліджень підприємству необхідно застосувати такі методи:

– анкетування відвідувачів веб-сервера підприємства;

– опитування з поліпшеним показником повернення;

– проведення опитувань у телеконференціях мережі;

– поєднання анкетування на веб-сервері господарства з безпосередньою його участю в телеконференціях.

Частину інтернет-ринку займають такі категорії продавців, які торгують продукцією лісовиробництва та лісопереробки. Вони використовують Інтернет для пропозиції товару новим сегментам покупців, здійснення маркетингових досліджень, реалізації маркетингових комунікацій, підписання угод і оплати операцій.

Але інтернет-ринок має свій специфічний товар – електронний (цифровий) товар, для продажу і просування якого використовують специфічні для цього ринку процеси. В переліку електронних товарів міститься інформація, яка передається в цифровому форматі через Інтернет і пов'язані з нею інформаційні мережі. Фізичні товари також можуть існувати в цифровому форматі, перетворюючись на електронні продукти. До числа таких продуктів можна віднести електронні засоби платежу, електронні варіанти ЗМІ (інтернет-версії газет і журналів), повідомлення про котирування цін, що пересилаються через Інтернет тощо [10, с. 73].

Незважаючи на розмаїття електронних товарів, вони мають схожі риси, що дає змогу віднести їх до особливої категорії товарів. На цій основі пропонуємо для лісових підприємств електронні товари поділити за такими категоріями:

Рис. 2. Побудова системи управління маркетингом лісового підприємства в Інтернеті
Джерело: розроблено автором

– інформаційні продукти (засоби масової інформації; інформація про специфікацію продукції; матеріали для підготовки торгових агентів; графічні матеріали: фотографії, листівки, календарі; відеоматеріали);

– процеси і послуги (офіційні форми і платіжні квитанції державних органів; електронні послання: листи, факси, телефонні дзвінки; бізнес-процеси, що створюють споживчу цінність: замовлення, бухгалтерські проводки, облік запасів, контракти; аукціони і електронні ринки);

Традиційні методи ціноутворення, які використовують на реальних ринках, мають особливості для ринку мережі Інтернет. Традиційне для фізичних товарів ціноутворення на основі граничних витрат не може застосовуватись для інформаційних товарів, адже в них граничні витрати майже нульові. Віднесення витрат на розроблення взірця електронного товару до постійних витрат обумовлює потребу у формуванні ціни на основі виплати гонорару за використання подальших взірців.

Доступність інформації на інтернет-ринку робить дані про різні ціни відкритими для споживачів і конкурентів. Індивідуальна пропозиція продукції та послуг згідно з конкретними потребами покупців дає змогу здійснювати індивідуальне ціноутворення. Варіантом оплати оренди чи ліцензування на інтернет-ринку виступає ціноутворення, яке базується на підписці. Так, держлісгоспи продають право користування частиною створеного інформаційного продукту (наприклад, бази даних). При цьому ціна продукту не ґрунтується на граничних витратах, пов'язаних із обслуговуванням споживачів чи загальними витратами на його створення, а залежатиме від загального числа передплатників, проте кожен із них може використовувати цей продукт по-різному [2, с. 178].

Доцільно також виокремити особливості Інтернету, які характеризують його як канали розподілу та маркетингових комунікацій.

По-перше, це можливості Інтернету, які дають змогу продавцям і покупцям вступати в безпосередній контакт між собою, що виключає потребу у використанні посередників. Не тільки підприємство може безпосередньо працювати зі своїми партнерами і замовниками, але й споживачі через аукціони можуть безпосередньо зв'язуватися з іншими клієнтами.

По-друге, відкривається можливість появи іншого типу посередників, специфічних для інтернет-ринку, таких як інформаційні посередники, фірми, які зайняті збором, узагальненням і розповсюдженням інформації в мережі, так звані метапосередники, пошукові агенти, що представляють як продавця, так і покупця, а також які забезпечують пошук в мережі необхідної інформації, товару або послуги.

Існування нових категорій посередників сприяло формуванню нової системи маркетингових відносин між учасниками інтернет-ринку. Для досліджуваного підприємства доцільно використати так званий вирішуючий маркетинг (permission marketing), що дає змогу показувати споживачу рекламу продукції під час його знаходження в мережі, тобто реклама може розміщуватись навіть на сайтах конкурентів [11, с. 61].

Оскільки Інтернет з'явився і розвивався перш за все як новітній засіб комунікації, використання цієї властивості знайшло найбільше варіантів застосування. Як засіб комунікації Інтернет володіє унікальними властивостями порівняно з традиційними засобами масової інформації. Внаслідок цього значні можливості мережі ставлять підприємствам, що використовують його в маркетинговій діяльності, складне завдання реалізації максимального обсягу вказаних переваг для найбільш повного задоволення потреб і бажань користувачів. Основними відмінностями цього процесу доцільно вважати:

1) можливість інтерактивного характеру здійснення комунікації, що передбачає перехід від простого подання інформації до використання динамічного зв'язку зі споживачами, перехід від однобічної комунікації до двостороннього чи багатостороннього взаємозв'язку;

2) високу динаміку середовища мережі, що вимагає постійного розвитку маркетингових засобів, прийомів та інструментів, які все ширше використовуються, а також пропонованої підприємством інформації для користувачів або способу реалізації пропонованих ідей;

3) значні можливості подання інформації (через текст, різні графіки, звук, відео, анімацію), що ставлять перед господарством завдання більш повної реалізації даних через урахування специфіки пропонованої продукції і послуг підприємства;

4) існування різних видів комунікаційних моделей, що ставить перед підприємством завдання щодо вибору більш адекватної моделі для пристосування зв'язку до потреб і бажань кожного клієнта [4, с. 97].

Комунікації на інтернет-ринку характеризуються інтерактивністю, тому ініціатором комунікацій виступає не тільки продавець, але й покупець. Так, у банерній рекламі використовують як пасивні банери, які показують будь-якому відвідувачу сайту, так і активні банери, що активізуються лише самим споживачем. Сукупність засобів просування на ринку Інтернету містить традиційні елементи системи маркетингу, які використовуються на фізичних ринках (реклама, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг, стимулювання збуту). Проте в мережі вказані елементи набувають нових рис, оскільки виникають і розвиваються нові види просування, притаманні тільки цьому типу ринку. До них належать побудова інтерактивних співтовариств та віртуальний маркетинг.

Висновки. На сучасному етапі господарювання в лісових підприємствах маркетингова діяльність не отримала широкого розповсюдження. Це пов'язано насамперед із відсут-

ністю кваліфікованих фахівців-маркетологів і єдиного інформаційного простору, низьким рівнем знань керівника і фахівців у галузі маркетингу, а також циклічністю економічного розвитку. З метою активізації функцій і вдосконалення внутрігосподарських відносин доцільно чітко розподілити і організувати відділи підприємств за двома напрямами, а саме за виробничим й обслуговуючим, а відділ маркетингу забезпечить необхідні умови для нормального функціонування основних підрозділів. Створення підприємствами відділу маркетингу зможе забезпечити посилення конкурентних переваг та конкурентоспроможності на ринку, відповідне позиціонування, а застосування нових інформаційних технологій та властивостей мережі Інтернет дасть змогу підприємствам лісової галузі зменшити витрати на виконання маркетингових функцій підприємства, що є важливими під час підбору складових системи управління маркетинговою діяльністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинг підприємства: [навч. посіб.] / [Л. Балабанова, В. Холод, І. Балабанова]. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 612 с.
2. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете / Л. Вебер; пер. с англ. Е. Лалаян. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 210 с.
3. Войчак А. Маркетинговий менеджмент: [підручник] / А. Войчак. – К.: КНЕУ, 2007. – 268 с.
4. Гуров Ф. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в сети / Ф. Гуров. – М.: Вершина, 2009. – 150 с.
5. Драган О. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: [монографія] / О. Драган. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
6. Жибак М. Організація маркетингової служби на лісогосподарських підприємствах / М. Жибак // Наукові записки. – 2004. – Вип. 13. – С. 33–37.
7. Литовченко И. Генезис и эволюция информационной концепции маркетинга: [монография] / И. Литовченко. – К.: Наукова думка, 2011. – 220 с.
8. Лісове господарство та деревообробна промисловість / відп. ред. В. Болгов. – Вип. 1. – К.: Болгов медіа центр, 2005. – 143 с.
9. Близнюк С. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: [навч. посіб.] / С. Близнюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 384 с.
10. Разроев Э. Инфокоммуникационный бизнес: управление, технологии, маркетинг / Э. Разроев. – СПб.: Профессия, 2003. – 352 с.
11. Холмогоров В. Интернет-маркетинг / В. Холмогоров. – СПб.: Питер, 2002. – 208 с.

УДК 631.1

Мандич О.В.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного технічного університету
сільського господарства
імені Петра Василенка

ПРАКТИЧНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄКТОВИХ РИНКІВ

PRACTICAL USE OF LIFE CYCLE IN CONDITIONS OF MARKET OBJECT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні чинники формування етапів життєвого циклу розвитку ринків та їх основні характеристики. Проаналізовано особливості формування цих етапів для умов виробничо-господарської діяльності основних учасників аграрного ринку – сільськогосподарських товаровиробників – на основних об'єктових ринках – ринках м'яса та молока. Визначено основні негативні фактори, що впливають на ефективність обраних стратегічних зон, а також запропоновано перспективні напрями в діяльності сільськогосподарських підприємств, що дадуть змогу нівелювати наявні результати на перспективу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, життєвий цикл, розвиток, ефективність, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные факторы формирования этапов жизненного цикла развития рынков и их основные характеристики. Проанализированы особенности формирования данных этапов для условий производственно-хозяйственной деятельности основных участников аграрного рынка – сельскохозяйственных товаропроизводителей – на основных объектовых рынках – рынках мяса и молока. Определены основные негативные факторы, влияющие на эффективность выбранных стратегических зон, а также предложены перспективные направления в деятельности сельскохозяйственных предприятий, которые позволят нивелировать существующие результаты на перспективу.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, жизненный цикл, развитие, эффективность, предприятие.

ANNOTATION

In the article the main factors in the formation stage of the life cycle of the markets and their main characteristics. The features of formation of these stages for the conditions of production and economic activities of major agricultural market participants – agricultural producers – in major markets Object – markets of meat and milk. The main negative factors affecting the effectiveness of selected strategic areas and suggested promising directions in the activity of agricultural enterprises that will reverse the current results in the future.

Keywords: competitiveness, strategy, life cycle, development, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного ринку, зокрема ринку продукції тваринництва, більшість проблем постає саме перед безпосередніми товаровиробниками. Причому слід відзначити, що за наявних результатів провадження їх господарської діяльності говорити про високий рівень конкурентоспроможного розвитку цієї галузі поки що не є можливим. Водночас, зважаючи на сутність основного інтегрального показника визначення рівня конкурентоспроможності підприємств, необхідно відзначити, що існують проблеми обраних об'єктових ринків як економічного, так і технологічного характеру.

Особливістю цих об'єктових ринків можна вважати також необхідність забезпечення єдності між виробничими потужностями та збутовими можливостями у виробничо-комерційній діяльності аграрних підприємств, що є першочерговою та важливою передумовою формування ефективних стратегій їх конкурентного розвитку. Причому слід не тільки впроваджувати загальні стратегічні напрями розвитку у діяльність (збільшення або зменшення обсягів виробництва), але й виокремлювати довгострокові й короткострокові стратегії підвищення конкурентоспроможності з урахуванням провадження діяльності аграрників не лише на вже обраних цільових ринках, але й на нових. На нашу думку, слід приділяти увагу проведенню аналізу конкурентного середовища на обраних об'єктових ринках через призму етапів їх розвитку. Саме дослідження останнього в розрізі окремих складових для формування стратегій аграрних підприємств зумовлює актуальність обраного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку основної ідеї дослідження є досить добре проробленими, як теоретично, так і практично, вітчизняними та зарубіжними вченими. Врахування динамічних характеристик ринку виступає необхідною умовою адаптації стратегії конкуренції до особливостей різних етапів життєвого циклу розвитку ринку: новий швидкозростаючий ринок, ринок в період уповільнення зростання і ринок в період застою. Так, деякі автори наголошують на необхідності врахування особливостей конкурентного середовища на різних етапах розвитку ринку під час формування конкурентної стратегії [1].

Мета статті полягає у виокремленні основних етапів життєвого циклу розвитку вітчизняного аграрного ринку, зокрема основних об'єктових ринків продукції тваринництва, а також визначенні можливості пристосування окремих елементів до виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формуючи конкурентну стратегію, перш за все необхідно враховувати, в якій стадії життєвого

циклу знаходиться галузь (зародження, швидке зростання, зрілість, спад), структуру галузі (роздроблена проти концентрованої), суть і потужність п'яти конкурентних сил, масштаби діяльності конкурентів (зокрема, чи здійснюється конкурентна боротьба на рівні світового ринку).

Оцінка позиції підприємства найбільшою мірою залежить від того, чи є воно лідером в галузі, претендентом на лідерство, постійно знаходиться на других ролях або бореться за виживання тощо; від сильних, слабких сторін підприємства, його можливостей і небезпек, що загрожують. Врахування динамічних характеристик ринку виступає необхідною умовою адаптації стратегії конкуренції до особливостей різних етапів життєвого циклу розвитку ринку: новий швидкозростаючий ринок, ринок в період уповільнення зростання і ринок в період застою.

Слід відзначити, що об'єктові ринки продукції тваринництва є вже досить давно сформованими і нині мають свою структуру й чітко розмежовані сфери діяльності в умовах наявної інфраструктури за майже незмінних попиту та пропозиції. Тому через мету дослідження та особливості сучасного стану розвитку діяльності виробників окремих видів продукції тваринництва теоретичного відображення потребує саме формування економічної сутності стадії ринку в період уповільнення зростання.

Уповільнення темпів розвитку часто з об'єктивних причин викликає серйозні зміни в середовищі конкуренції порівняно зі швидкозростаючим ринком:

– сповільнюється зростання купівельного попиту, що посилює боротьбу за ринкову частку шляхом зниження цін, збільшення обсягу реклами й інших агресивних заходів;

– скорочується зростання виробництва за рахунок насичення ринку і необхідності мінімізувати надлишки готової продукції;

– спостерігаються менші обсяги виробництва, які, як правило, спричиняють збільшення собівартості продукції;

– споживачі більше уваги приділяють ціні і рівню сервісного обслуговування;

– стимулювання повторної купівлі вимагає значних витрат;

– складніше йде інноваційний процес;

– учасники ринку поступово вичерпують запас нових ідей;

– посилюється міжнародна конкуренція (підприємства шукають нові міжнародні ринки збуту і зацікавлені у виробництві товарів в тих країнах, де дешевші фактори виробництва);

– знижується рентабельність через повільніше зростання, більш сильну конкуренцію, вимогливіших споживачів і загальну потребу в зміні стратегії конкуренції);

– посилення конкуренції сприяє великій кількості інтеграційних процесів серед колишніх конкурентів, викликаючи відхід з галузі деяких підприємств, і підвищуючи концентрацію виробництва.

Якщо пристосувати визначені теоретичні положення стосовно основних характеристик розвитку ринку за життєвими стадіями до умов та особливостей функціонування об'єктових ринків продукції тваринництва, то слід відзначити таке.

По-перше, розглядаючи аграрний ринок, зокрема його сировинну частину, як сукупність продавців (безпосередніх товаровиробників), посередницьких структур та споживачів, де як останні виступають підприємства більш глибокої переробки сільськогосподарської продукції, можна відзначити, що для різних видів продукції споживачі будуть також різними.

Так, якщо проаналізувати діяльність основних з точки зору прибутковості об'єктових ринків, а саме діяльність ринків м'яса та молока, можна побачити, що виокремлення другого етапу (етапу уповільнення зростання) перш за все спричинено майже повним насиченням ринку (за обсягами), яке повною мірою задовольняє наявний попит, і щорічним виробництвом продукції в більш-менш рівних обсягах. Причому через те, що залежність обсягів виробленої продукції значна від обраного напряму діяльності товаровиробників (як екстенсивним, так і інтенсивним шляхами), їх кінцевий результат може змінюватись незалежно від загальних змін в ринковому середовищі.

Також можна відзначити особливості зазначених об'єктових ринків на цьому етапі:

– купівельний попит залишається на одному рівні за одночасного можливого коливання обсягів пропозиції як в більший, так і в менший боки, що посилює боротьбу за ринкову частку перш за все шляхом зниження цін, що негативно впливає на результативність виробничо-комерційної діяльності товаровиробників;

– скорочується зростання виробництва екстенсивним шляхом через наявні виробничі потужності, які не для кожного підприємства даватимуть змогу збільшувати поголів'я тварин, а також через можливе короткострокове насичення ринку, яке відбуватиметься швидше від операційного циклу виробництва цих видів продукції, і необхідності мінімізувати надлишки готової до реалізації продукції;

– наслідком реагування на ринкові зміни попиту мають стати менші обсяги виробництва, які, як правило, спричиняють збільшення собівартості продукції (зменшення обсягів виробництва окремих видів продукції у деяких підприємствах стає результатом їх неконкурентного становища на відповідному цільовому ринку і подальшою зміною виробничого напряму чи спеціалізації, можливостями виходу на нові ринки);

– кінцеві споживачі, якими є перш за все посередницькі організації і до яких товаровиробники реалізують до 90% своєї продукції через різні канали збуту, більше уваги приділяють ціні, зокрема ціна має бути значно нижче ринкової для подальшого перепродажу на підприємства глибокої переробки сільськогоспо-

дарської сировини з метою отримання цими структурами максимальної вигоди;

– стимулювання повторної купівлі вимагає значних витрат, що спричинено наданням так званих знижок як інструмента отримання довгострокових зв'язків та довготривалого співробітництва з покупцями;

– складніше йде інноваційний процес у товаровиробників через неможливість пристосування наявних власних технологій до умов науково-технічного прогресу, а також неможливість постійного та повного оновлення основного стада більш продуктивними тваринами;

– учасники ринку не використовують нові ідеї через вплив принаймні двох факторів: недосконалість процесів купівлі-продажу на цих об'єктових ринках (ціна останніми роками не залежить від поглиблених якісних характеристик виробленої продукції) та через невисокий рівень кадрового забезпечення товаровиробників (більшість працівників в сільськогосподарських підприємствах не має належних знань та/або досвіду у провадженні новітніх методів комерції);

– посилюється міжнародна конкуренція (особливо це стосується імпорту, тому пропозиція на вітчизняному ринку збільшується від імпортерів, виробництво продукції в яких менш затратне через дешевші фактори виробництва);

– знижується рентабельність виробництва та реалізації окремих видів продукції (через повільніше зростання ринку, більш сильну конкуренцію, вимогливіших споживачів і загальну потребу в зміні стратегії конкуренції);

– посилення конкуренції сприяє великій кількості інтеграційних процесів серед колишніх конкурентів, викликаючи відхід деяких підприємств і підвищуючи концентрацію виробництва.

Слід також відзначити, що особливостями формування та функціонування стратегічних зон господарювання для вітчизняних підприємств – виробників продукції тваринництва спричинено ряд проблем, до яких необхідно віднести такі.

По-перше, виробничі потужності, які неможливо швидко оновлювати відповідно до змін конкурентної ситуації на ринку. Це стосується не лише матеріально-технічного забезпечення, але й загалом виробничого напряму підприємств (включаючи обсяги виробництва продукції і можливість створення нових її видів).

По-друге, кадрове забезпечення, яке нині в більшості аграрних підприємств має невисокий рівень відповідності до кваліфікаційних вимог постійно змінюваного ринкового середовища, а також загалом відсутність сприйняття на вітчизняних підприємствах нових теорій та стратегій провадження комерційної діяльності, зокрема нерозуміння використання маркетингу в своїй діяльності та відмова від нього.

По-третє, відсутність державного регулювання функціонування цих об'єктових ринків, з чого випливає ряд негативних наслідків перш за все саме для результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Особливу увагу слід звернути на рівень конкурентоспроможності в цій галузі. Це є складним та багатоаспектним питанням, вивчення якого потребує значно більшої кількості даних порівняно з наявним цифровим навантаженням. На жаль, використання майже всіх наявних методик аналізу рівня конкурентоспроможності в галузі не є можливим через недосконалість як теоретичної, так і практичної складових. В теорії слід звернути увагу на те, що запропоновані науковцями методики є більш загальними і не враховують значну частину особливостей функціонування аграрного ринку. Водночас практична частина визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств не має належного аналітичного рівня забезпечення. Тим самим неможливість визначення стану розвитку ринку та конкурентного рівня окремих його суб'єктів повністю унеможливлює визначення конкурентного середовища і в окремих сировинних зонах господарювання, які є його елементами і в сукупності формують аграрний ринок.

Висновки. На нашу думку, до основних характерних конкурентних особливостей обраних об'єктових ринків (м'яса та молока), які нині знаходяться на етапі сповільнення зростання, можна віднести такі: купівельний попит залишається на одному рівні за одночасного збільшення пропозиції, що посилює боротьбу за ринкову частку; скорочується зростання виробництва екстенсивним шляхом; спостерігаються менші обсяги виробництва і подальша зміна виробничого напряму; споживачі більше уваги приділяють ціні та сервісу; стимулювання довгострокових зв'язків з покупцями вимагає значних витрат; спостерігається складність запровадження інноваційного процесу; учасники ринку не використовують нові ідеї; знижується рентабельність виробництва та реалізації цих видів продукції; посилення конкуренції сприяє великій кількості інтеграційних процесів серед колишніх конкурентів, викликаючи відхід деяких підприємств і підвищуючи концентрацію виробництва.

Однак складність у вирішенні поставлених завдань не має стати для підприємств головним стримуючим фактором, тому що саме динамічність та постійний пошук нових напрямів розвитку мають стати тим переможним чинником для постійного визначення їх конкурентоспроможності на різних рівнях та вивчення можливостей її підвищення загалом та вивчення ефективних для них сировинних зон господарювання і проведення оцінки змін рентабельності виробництва та реалізації окремих видів продукції (м'яса та молока) як одного з основних результатів їх виробничо-комерційної діяльності зокрема. Проведення такого постійного аналізу, на нашу думку, є визначальним не лише для окремих підприємств, але й для вітчизняного аграрного виробництва загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації: [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.
3. Барабась Д.О. Аналіз «п'яти сил» конкуренції в українській швейній галузі / Д.О. Барабась // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 12–14.
4. Боровских Н. Конкурентные стратегии: меодология формирования и развития /Н. Боровских // Маркетинг. – 2005. – С. 37–48.
5. Лозинська М.В. Алгоритм формування конкурентної стратегії підприємства / М.В. Лозинська // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – Вип. 7/13. – С. 193–196.
6. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность / М.Г. Миронов. – М.: Альфа-Пресс, 2004. – 160 с.
7. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: [монографія] / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
8. Панов А.И. Стратегический менеджмент / А.И. Панов, И.О Коробейников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2004. – 284 с.
9. Позняк С.В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С.В. Позняк // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1. – С. 50–53.
10. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
11. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

УДК 336.71

Матвієнко-Біляєва Г.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємницької діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КОНТРОЛІНГ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

CONTROLLING OF BUSINESS ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність категорій «контролінг» та «підприємницька діяльність». Надано характеристику основних складових підприємницької діяльності. Визначено місце контролінгу в підприємницькій діяльності, виокремлено його основні переваги та недоліки. Використано такі методи дослідження, як методи аналізу та синтезу, логічного узагальнення.

Ключові слова: контролінг, підприємство, підприємницька діяльність, стратегічний контролінг, оперативний контролінг.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована сущность категорий «контроллинг» и «предпринимательская деятельность». Предоставлена характеристика основных составляющих предпринимательской деятельности. Определено место контроллинга в предпринимательской деятельности, выделены его основные преимущества и недостатки. Использованы такие методы исследования, как методы анализа и синтеза, логического обобщения.

Ключевые слова: контроллинг, предприятие, предпринимательская деятельность, стратегический контроллинг, оперативный контроллинг.

ANNOTATION

The article analyzes the essence of such categories as «controlling» and «business activities». Given the characteristics of the main components of entrepreneurial activity. The place of controlling in entrepreneurial activities, allocated its main advantages and disadvantages. Such methods of research as methods of analysis and synthesis, logical generalization are used.

Keywords: controlling, enterprise, entrepreneurship, strategic controlling, operational controlling.

Постановка проблеми. Теорія і практика управління за останні десятиліття акумулювали і створили безліч інструментів, підходів, концепцій і способів, які дають змогу підвищити ефективність управління діяльністю підприємницьких структур. Менеджмент підприємств, як правило, виявляє високу зацікавленість до впровадження і використання різного управлінського інструментарію, дає змогу успішно вирішувати поставлені завдання і досягати намічених цілей. Водночас для успішного застосування нових інструментів, підходів, концепцій і методів управління з метою підвищення ефективності управління конкретної підприємницької структури потрібна їх адаптація з урахуванням специфіки діяльності цієї підприємницької структури, її системи управління та прийнятих у ній стратегічних орієнтирів.

Одним з популярних останнім часом у всьому світі управлінських інструментів, спрямованих на забезпечення підвищення ефективності управління діяльністю підприємницької структури, є контролінг.

Контролінг часто зводять до поняття «контроль». Однак помилковість такого погляду очевидна й підтверджується сутністю функцій контролю й контролінгу. Контроль спрямований у минуле, на виявлення помилок, відхилень, прорахунків і проблем. Контролінг – це управління майбутнім для забезпечення тривалого функціонування підприємства і його структурних одиниць. Сьогодні багато підприємницьких структур України находяться на стадії занепаду і кризи, що свідчить про недоліки в системі управління. Служби контролінгу прагнуть так управляти процесами поточного аналізу й регулювання планових і фактичних показників, щоб за можливості виключити помилки, відхилення й прорахунки як сьогодні, так й у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління підприємницькими структурами стає все більше детермінованим і постійно ускладнюється. За своєю сутністю діяльність практично всіх сучасних господарюючих суб'єктів є підприємницькою, тобто спрямованою на систематичне отримання і збільшення прибутку в тій галузі діяльності, яка обрана ними для реалізації їхньої ділової активності. Отже, практично всі господарюючі суб'єкти реального сектору економіки є підприємницькими структурами (які можуть бути ранжовані залежно від масштабів діяльності: мікро, макро, великі).

Нині новим заходом у вітчизняному управлінні є поява контролінгу як універсальної функції управління підприємницькою діяльністю.

Отже, С.М. Петренко у своїй роботі розглянула не лише положення та методичні підходи до організації контролінгу, але й питання формування внутрішньої звітності підприємства. О.В. Оліфіров розробив економіко-організаційний механізм впровадження контролінгу інформаційної системи підприємства, який забезпечує організацію інформаційної підтримки управління праці, вплив на її рівень технічної озброєності праці, навів аналітичну оцінку особливостей використання техніки. Н.Ю. Петрусевич розкрила сутність, економічний зміст, структуру завдань контролінгу на підприємстві та в управлінні оборотним капіталом, а також розробила та адаптувала до практики діяльності вітчизняних підприємств модель розрахунку економічної доданої вартості, яка дає

змогу визначати внесок управління оборотним капіталом у реалізацію цільових параметрів діяльності [1].

Розгалуженість питань, які охоплює собою контролінг підприємницької діяльності, потребують більш повного і систематизованого підходу до висвітлення сутності й структури цих понять.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Неоднозначність визначень змісту контролінгу підприємницької діяльності пояснюється різноманітністю поглядів учених-теоретиків і фахівців-практиків. У сучасній науці існує велика різноманітність визначень поняття контролінгу. Формування системи контролінгу підприємницької діяльності передбачає аналіз теоретичних підходів щодо визначення його сутності як функції управління з аналізом особливостей становлення та розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні контролінгу підприємницької діяльності з точки зору функціонального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «контролінг» походить від англійського «to control», що означає «контролювати, управляти», що походить від французького слова, яке означає «реєстр, перевірочний список». Але термін «контроллінг» потрапив з Америки, де переважно відбувався розвиток контролінгу як концепції, до Німеччини, де і набув сучасного змістовного наповнення. Водночас у Великобританії і США укорінився термін «управлінський (внутрішньогосподарський) облік» («management accounting», «managerial accounting»), хоча працівників, до чиїх посадових обов'язків входить ведення управлінського обліку, там називають контролерами («controller»). В Україні використовують обидва терміни: і «контролінг», і «управлінський облік». Проте категорія «контролінг» більшою мірою відповідає змістовному розумінню цього поняття, оскільки він передає характер цього сучасного і якісно нового явища в управлінні і містить у собі не тільки облікові функції, але й весь спектр функцій управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів підприємства [2].

У зарубіжній літературі зазначається, що ідеї контролінгу прийшли з практики його застосування на дочірніх підприємствах американських корпорацій. Спочатку до контролінгу відносились критично, це було пов'язано з його неправильним розумінням. Часто контролінг ототожнювався з контролем, а повноваження контролера перебільшувались і розцінювались як загроза для менеджерів. З набуттям практичного досвіду ідеї контролінгу стали сприймати позитивно, а також стала переважати думка про можливості та необхідність перенесення цих ідей у практику господарських відносин в Німеччині.

Основні відмінності між американськими та німецькими школами криються у змістовному трактуванні поняття «контролінг» з урахуванням поставленої стратегічної мети підприємства. Німецькі вчені розуміють контролінг як інструмент стратегічного управління [1–3]. Американські вчені наполягали саме на тактичному характері контролінгу, який більш орієнтований на вимоги ринку й потреби клієнтів. Підвищення попиту на послуги в галузі контролінгу привело до появи в Німеччині ряду відповідних наукових і освітніх організацій. Першим виник «Controller-Institut zur Ausbildung in Unternehmensplanung und Rechnungswesen Gmb, Cauting» (Інститут контролерів з питань утворення в галузі планування підприємства й обліку), що займається питаннями підготовки кадрів у сфері планування підприємства й обліку. З 1971 р. приватні й суспільні семінари проводить «Controller-Akademie» (Академія контролерів). В 1975 р. заснований «Controller-Verein C.V.» (Союз контролерів).

В Україні ідеї контролінгу почали поширюватися після набуття нею статусу суверенної й незалежної держави, та орієнтування на побудову економіки ринкового типу. За цих умов управління підприємствами на старій методологічній базі неможливе, а нові підходи до планування, обліку й аналізу ще не сформувалися повною мірою. Освоєння нових підходів до планування та запровадження економічного механізму ринкового типу вимагало вивчення досвіду держав, які у своєму розвитку пройшли етапи, характерні тепер для української економіки. Все це зумовило об'єктивну необхідність розвивати надбання передових країн у галузі економічних наук, зокрема контролінгу. Зарубіжний досвід стверджує, що кращої альтернативи системі контролінгу як чіткого інструмента для обґрунтування управлінських рішень поки що не знайдено [4].

Необхідність впровадження нових підходів до управління в Україні обумовлюється гострими кризовими ситуаціями, низьким рівнем конкурентоспроможності, порушенням економічних взаємовідносин з партнерами, неплатоспроможністю підприємств та іншими негативними явищами, що склалися в суспільстві.

Отже, впровадження та розвиток аналітичної функції управління «контролінг» пояснюється сучасними умовами функціонування вітчизняних підприємств. Як вже зазначалось, контролінг часто зводять до поняття «контроль». Однак помилковість такого погляду очевидна й підтверджується сутністю функцій контролю й контролінгу. Контроль спрямований у минуле, на виявлення помилок, відхилень, прорахунків і проблем.

Контролінг – це управління майбутнім для забезпечення тривалого функціонування підприємницької діяльності та її структурних одиниць.

Ґрунтуючись на системному підході до визначення контролінгу, його поняття слід розкривати як:

– процес, що передбачає проведення аналізу та оцінки фінансово-господарської діяльності

підприємства з метою її узгодження зі стратегічними цілями;

– особливу функцію управління, яка має економічне спрямування та прогнозний характер з метою виявлення резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;

– явище, тобто контролінг є особливим напрямом управлінської роботи, пов'язаної з інформаційним забезпеченням системи управління підприємства загалом.

Тому під контролінгом доцільно розуміти особливу функцію управління, що синтезує, інтегрує і координує основні функції управління діяльністю підприємства з метою досягнення стратегічних цілей на основі сформованого в процесі інформаційного забезпечення.

Успіх впровадження контролінгу в підприємницьку діяльність залежить від правильного розуміння функцій самого контролінгу (табл. 1).

Отже, проаналізуємо більш детально сервісну функцію контролінгу, яка є найважливішою функцією, оскільки ця функція покликана забезпечити підтримку прийняття та реалізації підприємницьких рішень. Підтримка забезпечується за рахунок інформаційно-аналітичної та планово-прогностичної складової інструментарію контролінгу. Нині класичні, або традиційні, технології планування та прогнозування розвитку підприємницьких структур все менш затребувані через те, що, з одного боку, ґрунтуються переважно на екстраполяції і лінійні тренду, а з іншого боку, показують досить високий рівень помилковості в довгостроковій перспективі. При цьому часто задані кількісні показники кардинально відрізняються від практично досягнутих показників. Тому на зміну традиційним підходам в прогнозуванні та плануванні приходять новаційні підходи, і одним з них є форсайт-проектування.

Форсайт є дослідженням або передбаченням контуру майбутнього, а також сукупністю підходів до прийняття рішень та їх реалізації з метою досягнення найкращого впливу факторів, що забезпечують сталий розвиток тих чи інших об'єктів (систем) у довгостроковій перспективі. Форсайт з інструментальної точки зору є технологією активного планування майбутнього стану підприємницької структури за рахунок передбачення зовнішньосередовищних змін, впровадження змін у внутрішньому середовищі підприємницьких структур, коли за такими змінами настає накопичення якісно нових властивостей, що забезпечують стійкість розвитку підприємництва.

Процес контролінгу в підприємництві ґрунтується на взаємозв'язку стратегічного і оперативного планування за належного інформаційно-аналітичного забезпечення (в рамках єдиного інформаційного корпоративного простору).

Погоджуючись з думкою провідних вчених [1–4], підтверджуємо, що метою стратегічного контролінгу є забезпечення виживання підприємства й «відстеження» руху підприємства до наміченої стратегічної мети розвитку; ефективне використання наявних переваг підприємства і створення нових потенціалів успішної діяльності на перспективу.

Стратегічний контролінг відповідає за обґрунтованість стратегічних планів. Перш ніж здійснювати контроль за досягненням будь-якої мети, необхідно встановити, наскільки обґрунтовано вона обрана й наскільки реальне її досягнення.

Головна мета стратегічного контролінгу – надання керівництву інформації про можливі пріоритетні напрями розвитку стратегії підприємства, що має забезпечити підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень.

Головні завдання стратегічного контролінгу:

1) пошук інформації про зовнішнє оточення підприємства (економічне середовище, конкурентів, споживачів, законодавчу базу) та її аналіз;

2) визначення залежності між стратегічною позицією, яку обрало підприємництво, і очі-

Таблиця 1

Функції контролінгу в підприємницькій структурі

Функції контролінгу	Зміст функцій контролінгу
Моніторинг стану діяльності підприємництва	Забезпечується контролем складових діяльності підприємництва: ресурсного, організаційного, управлінського, спрямованим на таке їх співвідношення, щоб діяльність підприємництва загалом була використана максимально. Важливість та ємність цієї функції визначає саму сутність контролінгу, а саме управління з позицій майбутніх становищ підприємництва.
Сервісно-інформаційна функція	Забезпечує своєчасність подання необхідної інформації керівництву для ухвалення рішення щодо корегування стратегії підприємництва. Інформаційне обслуговування охоплює системи планування, нормування, обліку й контролю.
Інтеграційна функція	Забезпечує інтеграцію процесів аналізу, планування, контролю, інформаційного забезпечення з урахуванням зовнішньосередовищних і внутрішніх змін в єдину корпоративну інформаційну систему, формуючи тим самим єдиний інформаційний корпоративний простір.
Функція прогнозування	Передбачає оцінку фактичних показників, а також визначає прогнозні значення цих показників підприємництва.
Аналітична функція	Полягає у визначенні основних підконтрольних показників, за допомогою яких можна оцінити виробничо-господарську діяльність підприємництва, встановити відхилення прогнозних показників від фактичних, а також заздалегідь попередити керівництво про виявлення недоліків в діяльності підприємництва у майбутньому.

куваним застосуванням внутрішньої звітності підприємництва з точки зору стратегічного позиціонування;

3) здобуття конкурентної переваги за рахунок аналізу методів скорочення витрат та оптимізації факторів витрат.

До основних об'єктів стратегічного контролінгу можна віднести відносні дані (які можна порівняти з даними конкурентів) про ціни, витрати, попит, фінансове становище як в розрізі структурних одиниць, так і підприємства загалом [3].

Основою функціонування стратегічного контролінгу виступає стратегічне планування. Стратегічне планування – це процес визначення перспектив розвитку підприємництва.

Система стратегічного планування передбачає оцінку майбутніх періодів шляхом аналізу перспектив розвитку підприємництва, виявлення падінь, небезпек, ризиків, шансів, надзвичайних ситуацій, які можуть змінити тенденції, що склались. Головними критеріями в цьому напрямі є аналіз конкурентного статусу, визначення стратегії вибору видів діяльності (продукції, виробів), диверсифікація й визначення загальних завдань і цілей розвитку підприємництва [2].

Мета оперативного контролінгу – створити систему управління досягненням поточних цілей підприємництва, а також приймати своєчасні рішення з оптимізації співвідношення «витрати – прибуток»; визначення і знищення «вузьких місць» результатів діяльності підприємництва.

На відміну від стратегічного, оперативний контролінг орієнтований на досягнення короткострокових цілей. Систему оперативного контролінгу використовують для підтримки оперативних рішень та недопущення кризового стану. Для цього визначають якісні і кількісні цілі підприємництва й вибирають критерії, за якими можна оцінити ступінь досягнення поставлених цілей.

Головною метою оперативного контролінгу є забезпечення методичної, інформаційної та інструментальної підтримки керівників підприємництва для досягнення запланованого рівня прибутку, рентабельності і ліквідності в короткостроковому періоді.

Головна відмінність між стратегічним і оперативним контролінгом полягає в тому, що перший орієнтований на тенденції майбутнього, а останній, навпаки, «дивиться» в сучасність [1–4].

Наведемо характерні відмінні риси стратегічного і оперативного контролінгу:

1) стратегічний контролінг спрямований на потенціал, а оперативний контролінг – на конкретний результат;

2) оперативний контролінг забезпечує прибутковість та ліквідність підприємництва за співвідношення «витрати – прибуток», а стратегічний контролінг забезпечує виживання підприємства та застосовує антикризову політику;

3) об'єкти планування і контролю в оперативному контролінгу співпадають, а в стратегічному – ні;

4) в оперативній сфері домінує зовнішній контроль (частіше з боку відділу контролінгу), а в стратегічній – самоконтроль.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, доцільно зазначити, що у статті уточнено понятійний апарат контролінгу з урахуванням сучасних українських економічних умов, необхідний для аналізу, координації та регулювання процесів у системі управління підприємницькою структурою. Виявлено, що контролінг як інструментарій володіє такими основними властивостями: по-перше, це системний (комплексний) інструмент, інтегруючий основні способи, засоби і методи управління підприємницькими структурами; по-друге, цей інструментарій володіє властивістю мультифункціональності (тобто може бути використаний для реалізації всіх функцій управління у всіх підсистемах підприємства) і аналітичності; по-третє, цей інструментарій володіє здатністю підтримки прийняття і реалізації оперативно-тактичних і стратегічних рішень на всіх рівнях управління; по-четверте, цей інструментарій має цільову спрямованість як максимізацію економічних та неекономічних вигод конкретної підприємницької структури. Тому можемо зробити висновок, що впровадження контролінгу у підприємницьку діяльність є необхідною умовою для забезпечення ефективності функціонування підприємницької структури в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малярець Л.М. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства: [монографія] / Л.М. Малярець, Г.Л. Матвієнко-Біляєва. – Х.: ВД «ХНЕУ», 2010. – 227 с.
2. Циглик І.І. Стратегія і контролінг в системі внутрішнього економічного механізму підприємства / І.І. Циглик // Економіка, фінанси і право. – 2004. – № 11. – С. 11–14.
3. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Методичні рекомендації проведення контролінгу логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах / Г.Л. Матвієнко-Біляєва // Бизнес Информ. – 2015. – № 8. – С. 112–115.
4. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Х.Й. Фольмут. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 287 с.

УДК 336.71:659(477)

Мокляк М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Радченко А.Ю.
магістр
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

МАРКЕТИНГ-МІКС ПІДПРИЄМСТВА ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

MARKETING MIX OF GARMENT INDUSTRY ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі вдосконалення елементів маркетингового міксу на підприємстві швейної промисловості. Розглянуто шляхи покращення цінової та товарної політики, напрями вдосконалення збутово-розподільчої системи на підприємстві.

Ключові слова: маркетинг-мікс, швейна промисловість, товар, ціна, товарна політика, цінова політика, політика просування, політика розподілу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме совершенствования элементов маркетингового микса на предприятии швейной промышленности. Рассмотрены пути улучшения ценовой и товарной политики, направления совершенствования сбытово-распределительной системы на предприятии.

Ключевые слова: маркетинг-микс, швейная промышленность, товар, цена, товарная политика, ценовая политика, политика продвижения, политика распределения.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of improving the elements of the marketing mix at the garment industry enterprise. The ways of improving the price and commodity policy, the direction of improving the distribution system at the enterprise are considered.

Keywords: marketing mix, garment industry, product, price, product policy, pricing policy, promotion policy, distribution policy.

Постановка проблеми. Ринковий механізм функціонування економіки висуває нові вимоги до внутрішнього механізму управління підприємством, що має розроблятись як для окремих елементів, так і для підприємства загалом. Ці питання можуть бути успішно вирішені і розроблені саме на базі сучасної методології маркетингу.

Маркетингова діяльність фірми починається з комплексного дослідження ринку, внаслідок чого оцінюються ринкові можливості, за допомогою сегментації ринку ведеться пошук можливих споживачів, після чого здійснюється позиціонування товару. Прийнявши рішення щодо позиціонування, підприємство розробляє систему засобів маркетингу – так званий маркетинг-мікс або комплекс маркетингу [6].

У комплекс маркетингу входить все, що підприємство може використовувати для впливу на формування попиту свого товару. Головна мета розробки комплексу – забезпечення стійких конкурентних переваг підприємства, завоювання міцних ринкових позицій. Всі елементи комплексу маркетингу між собою взаємопов'язані і мають відповідати один одному.

Тема цієї роботи є актуальною у сприйнятті сучасних ринкових умов. Підприємству необхідно приділяти пильну увагу розвитку маркетингової служби, використовувати елементи маркетингу комплексно для свого успішного існування. Треба намагатися розробити таке ідеальне сполучення компонентів комплексу, яке б забезпечувало споживачам найкращу пропозицію за збереження витрат підприємства в розумних межах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні принципи та практичні аспекти застосування маркетинг-міксу були розглянуті в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених – І.М. Акімова [1], І.В. Артімонова [2], Л. Балабанова [3], Н.В. Бутенко [4], В.І. Парсяк [10], С.І. Чеботар [12] та ін.

Метою статті є обґрунтування напрямів удосконалення маркетинг-міксу на підприємстві швейної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливим підходом до визначення сутності маркетингу є трактування його з позицій «комплексу маркетингу», що розглядається «як сукупність маркетингових засобів, що піддаються контролю, які компанія використовує з метою одержання бажаної реакції цільового ринку» [4, с. 36].

Комплекс сучасного маркетингу містить всі заходи, які запроваджує підприємство для створення й активізації попиту на свій товар. Це планування та розробка продукції, забезпечення цінової політики, формування каналів розподілу продукції, інформаційне супроводження продукції, створення товарних знаків та брендів, забезпечення відповідної упаковки, налагодження та підтримування взаємовигідних стосунків із партнерами, клієнтами тощо. Як універсальний маркетинговий інструментарій комплекс маркетингу слугує «ключем» практично до будь-якого ринку [12, с. 26].

У 1960 р. Дж. Маккарті з метою створення кваліфікованих кадрів маркетологів синтезував комплекс маркетингу з таких елементів, як

товар, ціна, розподіл і просування, створивши модель «4Р».

Концепція Дж. Маккарті «4Р» полягає у тому, що комплекс маркетингу містить чотири елементи, такі як товар (продукт) – (product), ціна – (price), поширення (розподіл) товару споживачам – (place) і просування товарів – (promotion) (рис. 1).

Рис. 1. Маркетинг-мікс за концепцією «4Р» [8]

Товар (product) – набір виробів і послуг із певними властивостями й особливостями створення, які підприємство пропонує цільовому ринку.

Ціна (price) – грошова сума, яку споживачі повинні заплатити для отримання товару.

Місце, розподіл (place) – дії підприємства, спрямовані на збільшення доступності його товарів для цільового споживчого сегменту.

Просування (promotion) – діяльність фірми з інформування споживачів про переваги свого товару та їх переконання в необхідності його придбання.

Нерідко великі витрати на маркетингову діяльність не забезпечують очікуваних результатів. Це може бути наслідком неефективного аналізу комплексу маркетингу, тобто маркетинг-міксу. Неврахування взаємозв'язків між його елементами та неправильно підібраний комплекс інструментів приводять до нераціонального використання коштів. Елементами маркетинг-міксу є товар, дистрибуція, просування, а ціна товару – основний елемент комплексу маркетингу. Кожний елемент вимагає реалізації комплексу заходів, здійснення яких формує маркетингову політику [2, с. 56].

Проаналізуємо кожний елемент маркетинг-міксу на прикладі «Лубенського УВП УТОГ».

«Лубенське УВП УТОГ» належить до підприємств швейної промисловості. Основним видом діяльності підприємства є виробництво швейних виробів, додатково підприємство здійснює роздрібну торгівлю власною продукцією, побутовими товарами, продуктами харчування.

На Лубенському УВП УТОГ існує служба маркетингу у складі комерційного відділу, який був створений 1 червня 2000 р.

Склад комерційного відділу:

1) заступник директора з комерційних питань;

2) економіст з МТП;

3) економіст зі збуту.

Зі створенням служби маркетингу на підприємстві освоєно нові моделі робочого одягу і костюми для дорожніх робітників, механізаторів, ІТП літнього та зимового зразка, єврокомплекти, постільну білизну. Підприємство стало стабільно завантаженим [9].

Діяльність фірми на ринку буде успішною, якщо вона застосовуватиме елементи маркетинг-міксу у комплексі. Застосування окремих складників комплексу не дає бажаних результатів, оскільки вони взаємозалежні та відображають різні напрями діяльності фірми.

Товарна політика «Лубенського УВП УТОГ». Для оцінки рівня різноманітності продукції конкретних підприємств застосовують показники товарної номенклатури і товарного асортименту.

До основних показників товарної номенклатури відносять:

1) ширину номенклатури – кількість виділених за певними ознаками видів продукції, які виготовляє підприємство. У Лубенського УВП УТОГ ширина номенклатури – 7 груп товарів.

Ширина асортиментних груп на підприємстві:

– верхній одяг;
– нижній одяг;
– спецодяг;
– головні убори;
– рукавиці спеціальні;
– постільна білизна;
– покривала, подушки, матраци, ковдри.

2) глибину – кількість товарних одиниць кожного з видів.

Номенклатура товарів «Лубенського УВП УТОГ» має різну глибину:

– верхній одяг – 12;
– нижній одяг – 5;
– спецодяг – 33;
– головні убори – 5;
– рукавиці спеціальні – 4;
– постільна білизна – 15;
– покривала, подушки, матраци, ковдри – 9є

3) насиченість – характеризує загальну кількість товарних одиниць у номенклатурі продукції. Насиченість товарної номенклатури на підприємстві загалом налічує 83 товарних одиниці.

4) гармонійність – характеризує рівень подібності товарів різних асортиментних груп (за призначенням, технологією виготовлення, характеристиками, методами збуту). Так, всі згадані товари можуть реалізовуватися споживачам методом прямого збуту, тобто за методами збуту номенклатура продукції є гармонійною.

Для найефективнішого використання наявних інвестиційних ресурсів задля досягнення стійкого положення підприємства і зростання фінансових результатів було прийнято рішення провести портфельний аналіз асортиментних груп підприємства.

Найпоширенішим методами портфельного аналізу є матричні методи. Матриці для портфельного аналізу звичайно є двовимірними таблицями, де по осях відкладаються прикордонні значення розглянутих факторів. Квадрати утворюються перетинанням прикордонних значень обох чинників. Потрапляння бізнес-одиниць у той чи інший квадрант означає застосовність до них типових стратегічних рекомендацій.

Для портфельного аналізу»Лубенського УВП УТОГ» використовуємо матрицю Бостонської консалтингової групи (БКГ).

За отриманими даними три асортиментні групи товарів – постільна білизна (група А), нижній одяг (група Б), рукавиці спеціальні (група В) – приносять підприємству найменший прибуток і потребують удосконалення.

Досліджувані групи потрапили до двох різних квадрантів матриці – «дорослі – діти» і «собаки». Звідси ми можемо дійти таких висновків:

Група А – постільна білизна, знаходиться у квадраті «дорослі – діти». Це свідчить про те, що група має швидкі темпи росту сегменту, але малу частку ринку, займає слабке положення на ринку. Такий вид діяльності потребує високого рівня інвестицій для того, щоб рости з відповідністю ринку і укріплювати положення товару на ринку. Якщо товар потрапляє в цей квадрат матриці, то підприємство повинно вирішити, чи є достатні ресурси для розвитку товару на ринку (в такому разі інвестиції спрямовуються в розвиток знання і ключових переваг товару, в інтенсивний приріст частки ринку). Якщо компанія не володіє достатніми ресурсами для розвитку товару – товари не розвиваються.

Отож, для укріплення положення на ринку цієї групи було прийнято рішення розширити саме цю асортиментну групу:

1) комплектом постільної білизни для новонароджених – підковдра (150×110 см, 1 шт.), простирадло (150×110 см, 1 шт.), наволочка (40×50 см, 1 шт.), тканина – бязь – 190 грн.;

2) комплектом постільної білизни для новонароджених із захистом – захисна огорожа на все ліжко (360 см), підковдра (150×110 см, 1 шт.), простирадло на резинці (150×110 см, 1 шт.), наволочка (40×50 см, 1 шт.), тканина – бязь, наповнювач – антиалергенне силіконізоване волокно – 360 грн.;

3) дитячий комплект постільної білизни – підковдра (215×143 см, 1 шт.), простирадло (214×150 см, 1 шт.), наволочка (50×70 см, 1 шт.), тканина – бязь – 250 грн.

Виробничі потужності, кваліфікація персоналу, відомий для підприємства ринок дають можливість розширити асортимент «Лубенського УВП УТОГ».

Група Б (нижній одяг) і група В (рукавиці спеціальні) знаходяться у квадраті «собаки». В цьому квадраті матриці БКГ зосереджені напрями бізнесу з низькою долею ринку в повільно зростаючих чи стагнуючих ринках. Ці напрями бізнесу зазвичай приносять мало прибутку і є неперспективними для компанії. Іншими словами, якщо товар перестав відповідати попередньо встановленому рівню окупності, обсягом продажів чи прибутку, то прийняття рішення про відмову від товару стає досить простим.

Для прийняття рішення про зняття товару з ринку доцільно керуватися певними критеріями. Основними з них є такі як:

1) економічна вагомість продукту для підприємства (частка в обороті, грошові надходження від реалізації, рентабельність). Обсяг прибутку від реалізації продукції цих груп є найменшим, вагомий темп росту – 5,22 та 7,8% відповідно;

2) позиція продукту на ринку (частка ринку, ринковий потенціал). Частка ринку у груп «Нижній одяг» і «Рукавиці спеціальні» є найменшою серед асортиментних груп підприємства – 0,50 і 0,79% відповідно;

3) майбутні перспективи продукту (стадія життєвого циклу, очікувані технологічні зміни).

Безпосередньо вилучають товар із ринку кількома способами:

1) поступовим зменшенням витрат на виробництво і збут і, як наслідок, зменшенням обсягів продажу застарілого продукту;

2) різким зменшенням витрат на маркетинг із метою зниження загальних витрат і збереження прибутку на заключних стадіях життєвого циклу товару;

3) спрямуванням зусиль маркетингу на найсильніший і найпривабливіший сегмент ринку (одночасно решта сегментів виводяться з фази збуту);

4) вилученням окремих асортиментних позицій з виробничої лінії та концентруванням завдяки цьому ресурсів на найвигідніших для фірми позиціях;

5) переходом фірми з одних сфер функціонування в інші з метою концентрації на особливо пріоритетних, перспективних і ефективних напрямах [10].

Завданням для підприємства є елімінація асортиментних груп «Нижній одяг» і «Рукавиці спеціальні» з виробничої лінії і завдяки цьому концентрація матеріальних, фінансових та трудових ресурсів на поглибленні асортиментної групи «Постільна білизна».

Маркетингова цінова політика – це комплекс заходів, до якого належить визначення ціни, знижок, умов оплати за товари чи послуги з метою задоволення потреб споживачів і забезпечення прибутку фірми.

Основним методом ціноутворення на УВП УТОГ є модель «середні витрати плюс прибуток», відповідно до якої здійснюється нарахування визначених націнок на повну собівартість товару.

У своїй діяльності підприємство може зіткнутися з досить неординарними ситуаціями на ринку. Відповідно до кожної ситуації воно повинно застосовувати різні стратегію і тактику поведінки. Так, прагнення до виживання підприємства в жорсткому ринковому середовищі змушує його йти на цінові поступки доти, доки ціна покриває витрати.

Ефективним інструментом цінової стратегії підприємства є система цінових знижок. Головна мета застосування цінових знижок полягає у створенні додаткових стимулів для покупців

у придбанні товарів. Розмір знижок залежить від характеру угод, умов поставок та платежів, кон'юнктури ринку на момент підписання контрактів, якісних характеристик товару та інших чинників.

Продукцію «Лубенського УВП УТОГ» купують і замовляють великими партіями, тож розглянемо такий вид цінової знижки, як «знижки за кількість придбаної продукції».

Знижки за кількість придбаної продукції діляться на звичайні та кумулятивні. Для УВП УТОГ розглядаємо звичайну знижку, яка встановлюється окремо на кожну партію товару і не залежить від обсягу попередніх або наступних продажів. Схема звичайної знижки дуже проста і може, наприклад, мати такий вигляд: за разову партію товару до 500 шт. знижка покупцю не надається, від 501 до 600 шт. – знижка становить 10% ціни, від 601 до 700 шт. – 15% тощо. Одержання прибутку в цьому разі досягається тим, що падіння доходу від зниження ціни буде перекриватися прибутком від збільшення обсягу продажу, яке викликане введенням знижки.

У використанні цінової знижки головне – правильно розрахувати розмір і тривалість дії знижок, щоб покрити тимчасові втрати зростанням обсягу продажів. Зайве марнотратство, що не забезпечує відчутного зростання продажів, гарантує зниження прибутку, зайва обережність спричинить відтік покупців і зниження обсягів продажів.

Вдосконалення політики просування має на меті зацікавити споживача, запропонувати йому те, що або здивує його, або задовольнить бажання.

Існує величезна кількість способів реклами і величезне число підприємств, чия діяльність пов'язана з рекламою. Є можливість розміщувати рекламу на телебаченні і радіо, на величезних банерах у місті, на автотранспорті, у спеціалізованих виданнях. Для реклами прекрасно підходить ТБ-програма і телефонний довідник.

Проте необхідно враховувати той факт, що бізнес сьогодні все більше переміщається в інтернет. У число користувачів інтернету сьогодні входить практично все дієздатне населення не лише нашої країни, але і світу [5].

Отож, необхідно створити рекламу для «Лубенського УВП УТОГ» і тим самим дати змогу потенційним клієнтам ознайомитися з підприємством, його продукцією та контактами.

Ще зовсім недавно для початку рекламного просування в інтернеті було необхідно обов'язково створити сайт свого підприємства, бізнесу. Після створення сайту необхідно було вирішувати питання з його просуванням в інтернеті, аби сайт було видно користувачам. Сьогодні сервіс у мережі просунувся так, що обов'язково створювати свій сайт немає необхідності. Процес рекламного просування в мережі спростився і прискорився. Зараз досить реєструватися в каталозі підприємств. Їх у наші дні існує багато, треба вибрати подібний каталог підприємств і залишити в ньому інформацію про себе [11].

Після вибору каталогу підприємств і реєстрації в ньому необхідно регулярно поповнювати інформацію про підприємство. Робиться це легко і без оплати за послуги. Такий спосіб «розповісти» про «Лубенське УВП УТОГ» ніскільки не гірший, ніж розміщення оголошення в газеті. Якісний каталог підприємств відрізняється зручністю у використанні. Каталог підприємств організований так, що в ньому легко відшукати компанії, які займаються тим або іншим видом діяльності (виробничі підприємства, торговельні, туристичні та ін.). А отже, потенційні клієнти зможуть легко знаходити інформацію про «УВП УТОГ» і координати підприємства.

Каталог підприємств пропонує розмістити вашу рекламу на головній сторінці каталогу у відповідному оформленні. Коштувати це буде не дуже дорого, але ефективність реклами значно підвищується.

Важливим аспектом маркетингової діяльності «Лубенського УВП УТОГ» є збільшення обсягів збуту, що має прояв у розширенні меж ринків збуту. Отже, для збільшення прибутку підприємства потрібно розвивати оптову торгівлю та реалізовувати свою продукцію через точки роздрібної торгівлі (фірмовий магазин).

Висновки. Основними стратегічними напрямами розвитку «Лубенського УВП УТОГ» у сфері оптової торгівлі є:

1. Створення стабільної територіальної розгалуженої мережі оптових підприємств.
2. Демонополізація каналів переміщення товарів і створення конкурентного середовища в оптовій ланці.
3. Інтенсивне формування інфраструктури оптового ринку.
4. Впровадження організації і ведення оптової торговельної діяльності.

Отже, для успішної діяльності підприємства на ринку потрібно застосовувати елементи маркетинг-міксу у комплексі. Застосування окремих складників комплексу не дає бажаних результатів, оскільки вони взаємозалежні та відображають різні напрями діяльності фірми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акімов І.М. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: монографія / І.М. Акімов. – К.: Політехніка, 2014. – 384 с.
2. Артімонова І.В. Концепція маркетинг-міксу як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства / І.В. Артімонова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 94– 101.
3. Балабанова Л. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: навч. посіб. / Л. Балабанова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2014. – 230 с.
4. Бутенко Н.В. Основи маркетингу: навч. посіб. / Н.В. Бутенко. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2015. – 140 с.

5. Класичний комплекс маркетингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/384-klasichnij-kompleks-marketingu.html.
6. Комплекс маркетингу. Поняття та елементи комплексу маркетингу. Загальна характеристика комплексу маркетингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studme.com.ua/1387122415054/marketing/kompleks_mar ketinga.htm.
7. Маркетинг-мікс як головний засіб впливу підприємства на споживача ринку товарів та послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2013/Economics/6_139987.doc. htm.
8. Маркетингова товарна політика промислвого підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/mm/2011/11-71/page9.html
9. Офіційний сайт Лубенського учбово-виробничого підприємства Українського товариства глухих. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://luben-utog.business-guide.com.ua/.
10. Парсяк В.І. Маркетинг: від теорії до практики: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.І. Парсяк. – 3-тє вид., перероб. і доповн. – К.: Наукова думка, 2016. – 256 с.
11. Реклама підприємства в інтернеті. Чи необхідно це? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fishka-plus.com.ua/blog/reklama-pidpryemstva-v-interneti-chy-neobhidno-tse.html.
12. Чеботар С.І. Маркетинг: навч. посіб. / С.І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О.П. Луцій. – К.: Наш час, 2014. – 504 с.

УДК 334.716:316.334.23

Морщенок Т.С.
кандидат економічних наук, доцент
кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії

Польчик П.І.
студентка
Запорізької державної інженерної академії

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

DIRECTIONS OF INCREASE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES ACTIVITY EFFICIENCY

АНОТАЦІЯ

Метою дослідження є поглиблення вивчення проблеми розвитку підприємництва в країні та напрямів підвищення ефективності функціонування підприємств малого та середнього бізнесу. У зв'язку з цим у статті розглянуто і проаналізовано сучасний стан розвитку підприємництва в Україні. Зазначено, що відбувається скорочення кількості підприємств малого та середнього бізнесу, чисельності працюючих на підприємствах цього сектору економіки. Визначено економічну сутність підприємницької діяльності, встановлено основні переваги її розвитку та активізації для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Виокремлено та діагностовано проблеми розвитку підприємств малого та середнього бізнесу на макро- і мікрорівнях української економіки. Визначено основні фактори, що негативно впливають на ефективність функціонування та розвиток суб'єктів підприємництва. Узагальнено напрями підвищення економічної ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, реалізація яких створюватиме сприятливі умови для подолання кризового стану, оздоровлення та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, підвищення якості життя населення тощо. Обґрунтовано необхідність докорінної перебудови та перегляду державної політики щодо підприємництва. Запропоновано шляхи покращення ситуації загалом, що дадуть змогу підвищити ефективність функціонування сектору малого та середнього підприємництва та забезпечити значні позитивні зміни в напрямі його розвитку.

Ключові слова: ефективність, бізнес, підприємництво, мале підприємство, середнє підприємство, фактори, проблеми розвитку, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является углубление изучения проблемы развития предпринимательства в стране и направлений повышения эффективности функционирования предприятий малого и среднего бизнеса. В связи с этим в статье рассмотрено и проанализировано состояние развития предпринимательства в Украине. Отмечено, что происходит сокращение количества предприятий малого и среднего бизнеса, численности работающих на предприятиях этого сектора экономики. Определена экономическая сущность предпринимательской деятельности, установлены основные преимущества ее развития и активизации для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Выделены и диагностированы проблемы развития предприятий малого и среднего бизнеса на макро- и микроуровнях украинской экономики. Определены основные факторы, которые негативно влияют на эффективность функционирования и развитие субъектов предпринимательства. Обобщены направления повышения экономической эффективности деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. Предложены пути улучшения ситуации в целом, которые позволят повысить эффективность функционирования сектора малого и среднего предпринимательства и обеспечить значительные позитивные изменения в направлении его развития, реализация которых создаст условия для преодоления кризиса, оздоровления и обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, повышения качества жизни населения. Обоснована необходимость коренной перестройки и пересмотра государственной политики в отношении предпринимательства. Предложены пути улучшения ситуации в целом, что позволят повысить эффективность функционирования сектора малого и среднего предпринимательства и обеспечить значительные положительные изменения в направлении его развития.

Ключевые слова: эффективность, бизнес, предпринимательство, малое предприятие, среднее предприятие, факторы, проблемы развития, государственная поддержка.

ANNOTATION

The aim of the research is to deepen the study of the problems of entrepreneurship development in the country and directions of effectiveness increase of operation of small and medium-sized businesses. That's why in the article the current state of the entrepreneurship development in Ukraine is examined and analyzed. It is noted that there is a reduction in numbers of small and medium-sized businesses, numbers of workers at the enterprises of the given sector of the economy. The economic essence of the entrepreneurial activity is identified, the main advantages of its development and activation in order to ensure competitiveness of the national economy is determined. The problems of development of small and medium-sized businesses at the macro and micro levels of the Ukrainian economy are distinguished and diagnosed. The major factors which affect operating effectiveness and development of businesses negatively are determined. Directions of economic efficiency increase of small and medium-sized businesses which will enable to create favorable conditions for over the crisis, sanitation and ensuring competitiveness of the national economy, and improvement of the population quality of life are generalized. Ways to improve the whole situation, which will be able to enhance the efficient functioning of the sector of small and medium-sized enterprises and provide significant positive changes in the direction of its development are suggested.

Keywords: efficiency, business, entrepreneurship, small enterprise, medium-sized enterprise, factors, problems of development, state support.

Постановка проблеми. Сектор малого та середнього підприємництва є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, що забезпечує відносну стабільність ринкових відносин. Активізація та розвиток підприємництва, підвищення ефективності функціонування підприємств малого і середнього бізнесу є основами подолання економічної кризи, оскільки створюють сприятливі умови для оздоровлення та забезпечення конкурентоспроможності національної

економіки, позитивних структурних змін, модернізації національного господарства, підвищення якості життя населення через розвиток конкурентного середовища, створення додаткових робочих місць, активну структурну перебудову; розширення споживчого сектору тощо. Саме тому становлення та розвиток підприємництва повинні бути основними стратегічними завданнями державної політики нашої країни.

Водночас забезпечення ефективності функціонування підприємств малого та середнього бізнесу потребує і грамотного та систематичного здійснення управління їх діяльністю, а саме реалізації таких процесів, як облік, планування, аналіз і прийняття обґрунтованих управлінських рішень, організація діяльності і контроль за виконанням рішень. За допомогою саме аналізу господарської діяльності та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища виявляються тенденції розвитку бізнесу, глибоко і системно досліджуються фактори впливу на зміни результатів діяльності підприємства, встановлюються резерви підвищення ефективності виробництва, обґрунтовуються плани та управлінські рішення, розробляється стратегія розвитку підприємства, яка включає комплекс організаційних, технічних, соціально-економічних заходів щодо підвищення ефективності господарювання суб'єкта підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення та активізації малого і середнього підприємництва в умовах ринкової трансформації економіки, визначення його ролі в економічному розвитку країни розглядають у своїх працях М. Бутко, З. Варналій, Л. Вороніна, В. Геєць, З. Герасимчук, М. Козоріз, В. Кредісов, Г. Реверчук, А. Чухно, Т. Черняк та інші вчені. Проблемам державної економічної політики та регулювання розвитку малого бізнесу як її ключового компонента приділяють увагу А. Базилюк, О. Маслак А. Мельник, І. Михасюк, А. Філіпченко та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень щодо діяльності малих та середніх підприємницьких структур, визначення тенденцій їх розвитку, проблеми активізації діяльності, підвищення ефективності господарювання і надалі залишаються нагальними та актуальними, а також потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у поглибленні вивчення проблеми розвитку підприємництва в країні та напрямів підвищення ефективності функціонування підприємств малого та середнього бізнесу. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: визначення сутності понять «ефективність діяльності» та «ефективність бізнесу»; дослідження сучасного стану та проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні; встановлення основних переваг розвитку підприємництва та визначення негативних факторів, що впливають на розвиток підприємств малого та середнього бізнесу, ефективність їх функціонування; узагальнення факторів підвищення ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу та надання загальних рекомендацій щодо покращення ситуації загалом у сфері підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємницька діяльність є провідною і переважаючою формою господарювання, ключовим елементом конкурентного механізму, підвищення ефективності якої пов'язане з удосконаленням і активізацією інноваційно-технічного, організаційного та фінансового менеджменту, господарського механізму загалом на рівні підприємств, корпорацій, асоціацій, державних комітетів, міністерств тощо.

Економічна сутність підприємництва полягає в тому, що це певний вид господарювання, де основним суб'єктом є підприємець, який раціонально комбінує фактори виробництва, на інноваційній основі та на власний ризик організовує та управляє виробництвом з метою отримання підприємницького доходу [1, с. 149]. Господарський кодекс України визначив підприємництво як «самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [2].

Аналіз сучасного стану підприємництва дає змогу стверджувати, що нестабільність політичного середовища, недосконале законодавство, неефективна політика підтримки розвитку бізнесу, інфляція наносять відчутну шкоду економічному розвитку нашої країни. Підприємництво, особливо мале і середнє, перш за все реагує на негативний вплив цих дестабілізаційних факторів, що найчастіше знаходить своє вираження у формі скорочення кількості підприємств малого та середнього бізнесу, зниження обсягів виробництва та чисельності працюючих.

Так, згідно з даними Державної служби статистики України [3], наведеними у табл. 1, протягом 2013–2015 рр. відбувається скорочення кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва на 12,3% та 19,4% відповідно. Це вплинуло на зменшення кількості зайнятих працівників на підприємствах малого та середнього бізнесу (цей показник у 2015 р. зменшився на 22% та 13,5% відповідно).

Зазначимо, що рівень розвитку підприємництва в Україні кардинально відстає від рівнів багатьох провідних країн світу. Проте розвиток малого і середнього бізнесу несе в собі безліч важливих переваг: збільшення числа власників, а отже, формування середнього класу – головного гаранта політичної стабільності в демократичному суспільстві; зростання частки економічно активного населення, що збільшує доходи громадян і згладжує диспропорції в добробуті різних соціальних груп; селекція найбільш енергійних, дієздатних індивідуаль-

ностей, для яких малий бізнес стає первинною школою самореалізації; створення нових робочих місць з відносно низькими капітальними витратами, особливо у сфері обслуговування; працевлаштування працівників, що вивільняються в держсекторі, а також представників соціально уразливих груп населення (біженці з «гарячих точок», інваліди, молодь, жінки); підготовка кадрів за рахунок використання працівників з обмеженою формальною освітою, які набувають свою кваліфікацію на місці роботи; розроблення і впровадження технологічних, технічних і організаційних нововведень (прагнучи вижити в конкурентній боротьбі, малі фірми частіше схильні йти на ризик і здійснювати нові проекти); непряма стимуляція ефективності виробництва крупних компаній шляхом освоєння нових ринків, які солідні фірми вважають недостатньо ємкими (з надр малого бізнесу нерідко зростають не тільки крупні компанії, але й найбільш сучасні наукоємні галузі і виробництва); ліквідація монополії виробників, створення конкурентного середовища; мобілізація матеріальних, фінансових і природних ресурсів, які інакше залишилися б незатребуваними, а також ефективніше їх використання (наприклад, малий бізнес мобілізує невеликі заощадження громадян, несхильних удаватися до послуг банківської системи, але готових вкладати гроші у власне підприємство; при цьому власники прагнуть економити і пускати капітал в оборот, навіть якщо їх дохід невеликий); зниження фондоозброєності і капіталоємності під час випуску більш трудомісткої продукції, швидка окупність вкладень; поліпшення взаємозв'язку між різними секторами економіки [4, с. 61].

Проблеми у сфері підприємництва України спостерігаються як на макро-, так і на мікрорівнях. Деякі з них мають настільки глобальний характер і так вкоренились на вітчизняних теренах, що їх вирішення можливе лише у разі запровадження кардинальних економічних реформ або повного демонтажу наявної економічної системи.

О. Кашуба [5] виділяє такі проблеми вітчизняного підприємництва на макрорівні:

1) незначна чисельність підприємств малого і середнього бізнесу, а також нетривалість їх життєвого циклу, що обумовлено відсутністю їх державної підтримки;

2) високі витрати часу на проходження офіційних процедур для започаткування підприємства, отримання дозволів, ліцензій, перевірки, а також високі витрати часу і коштів підприємців на реєстрацію власності;

3) торговельна, а не виробнича орієнтація діяльності підприємницького сектору [5, с. 104]; так, згідно з даними Державної служби статистики України у 2015 р. на сферу оптової та роздрібної торгівлі припадає 27,3% підприємств від загальної їх кількості, тоді як на промисловість – 12,4%, на сільське, лісове та рибне господарство – 13,6%, будівництво – 8,5% від загальної кількості підприємств; обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання сфери оптової та роздрібної торгівлі складає 36,7%, промисловості – 35,5%, сільського, лісового та рибного господарства – 6,8%, будівництва – 2,7% від загального обсягу [3];

4) нарощування імпорту продукції і послуг замість налагодження національного виробництва;

5) непривабливий інвестиційний клімат [5, с. 105]; у рейтингу інвестиційної привабливості «International Business Compass» Україна в 2016 р. опустилася на 41 сходинку та посіла 130 місце (у 2015 р. вона посідала 89 місце) із 174 країн; сусідами України по рейтингу є

Таблиця 1

Основні показники розвитку підприємництва в Україні*

Показник	Усього	Зокрема:		
		малі підприємства	середні підприємства	великі підприємства
Кількість суб'єктів господарювання: 2013 р.; 2014 р.; 2015 р.	 1 722 070; 1 932 161; 1 974 318	 373 809; 324 598; 327 814	 18 859; 15 906; 15 203	 659; 497; 423
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб: 2013 р.; 2014 р.; 2015 р.	 9 729,1; 8 796,7; 8 180,0	 2 010,7; 1 686,9; 1 576,4	 3 012,1; 2 696,5; 2 604,7	 2 383,7; 1 915,1; 1 708,6
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.: 2013 р.; 2014 р.; 2015 р.	 4 334 453,1; 4 459 702,2; 5 556 540,4	 670 258,5; 705 000,5; 937 112,8	 1 662 565,2; 1 723 151,5; 2 168 764,8	 1 717 391,3; 1 742 507,9; 2 053 189,5
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн. у 2015 р.	-348 471,7	-111 906,0	-91 161,8	-145 403,9
Підприємства, які одержали прибуток, % до загальної кількості у 2015 р.	73,7	73,9	71,1	55,7
Підприємства, які одержали збиток, % до загальної кількості у 2015 р.	26,3	26,1	28,9	44,3

** складено автором на підставі джерела [3]*

Алжир (129 місце) та Ірак (131 місце). Перше місце у світі за індексом інвестиційної привабливості посідає Гонконг. В п'ятірку лідерів також входять Сінгапур, Нідерланди, Швейцарія та Норвегія. Росія розмістилася на 100 місці [6];

6) низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств [5, с. 105]; так, Україна продовжує втрачати позиції у глобальному рейтингу країн світу за показником економічної конкурентоспроможності; за опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 («The Global Competitiveness Index») Україна посіла 85 місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу вона займала 79 позицію) рейтинг очолили Швейцарія та Сінгапур; до десятки найбільш конкурентоспроможних увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія; Росія посіла 43 місце в рейтингу, покращивши свої позиції на 2 пункти [7];

7) відсутність внутрішнього попиту на інновації у підприємництві;

8) невідповідність сучасним вимогам і нерівномірність розташування інфраструктури, функції якої зводяться до обслуговування підприємницької діяльності;

9) наявність прямих та опосередкованих злочинних, кримінальних посягань, так званого рейдерства, а також дискримінаційних дій щодо підприємців;

10) посилення тінізації економіки, зростання нелегальної частки та перерозподіл тіньового ринку реального сектору економіки;

11) загальне зниження платоспроможності населення і, зокрема, окремих його категорій, що негативно відображається у зниженні споживчого попиту;

12) низька результативність регіональних програм підтримки малого бізнесу;

13) неефективна державна регулятивна політика та брак кваліфікованих фахівців у системі державного управління, які б могли відповідним чином реорганізувати підприємницький сектор [5, с. 105].

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає і від самих суб'єктів підприємництва активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. Так, згідно з даними Державної служби статистики України [3], що наведені у табл. 1, у 2015 р. малі підприємства, які одержали збиток від своєї діяльності, склали 26,1% від загальної кількості підприємств; середні підприємства, які одержали збиток, склали 28,9% від загальної кількості підприємств.

Розвиток будь-якого підприємства є закономірним і безперервним процесом кількісно-якісних змін станів функціонування підприємства в напрямі досягнення вищого або нижчого рівня, який знаходиться під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, передумовою якого є наявний потенціал підприємства, а результатом – досягнутий рівень конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва. Факторами, що визначають розвиток суб'єкта підприємництва є наявні ресурси та можливості їх використання; конкуренція між підприємствами на ринку; наявні інфраструктурні елементи; спрямованість державного впливу на підтримку розвитку підприємницького сектору; інвестиційно-інноваційна діяльність підприємства; фінансово-економічна діяльність підприємства; зовнішньоекономічна діяльність підприємства [8].

На мікрорівні до основних факторів, що негативно впливають на розвиток підприємств малого та середнього бізнесу та не сприяють підвищенню ефективності їх функціонування, можна віднести низьку продуктивність праці, мотивованість та кваліфікацію працівників; неефективне управління через низьку кваліфікацію фахівців; недостатність у підприємців коштів для розвитку власного бізнесу; високі відсоткові ставки за користування кредитами, низький рівень впровадження інновацій тощо.

На шляху розвитку малого та середнього бізнесу підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємництва залишається першочерговим завданням управлінської діяльності, що полягає в збільшенні економічних результатів на кожну одиницю витрат ресурсів у процесі їх використання, та передбачає розроблення та реалізацію комплексу конкретних заходів у різних напрямах, спрямованих на фінансово-економічний розвиток підприємств малого та середнього бізнесу. Ці напрями охоплюють комплекси технічних, організаційних та соціально-економічних заходів, на основі яких досягаються економія живої праці, витрат і ресурсів, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції тощо.

Варто зазначити, що в сучасній економічній науці використовуються різні поняття, які характеризують ефективність на рівні окремого підприємства. Так, вчені виділяють такі: «ефективність виробництва», тобто узагальнене відображення кінцевих результатів використання робочої сили і засобів виробництва за певний проміжок часу (С. Покропивний, М. Афанась'єв, А. Гончаров, О. Маслак); «ефективність діяльності підприємства», що визначається ступенем раціонального використання ресурсів, навичок і технології підприємства для виробництва продукції і послуг (В. Осипов, В. Гончаров, А. Шеремет, Р. Сайфулін); «ефективність бізнесу», тобто величину доходів, що генеруються бізнес-процесами компанії за вирахуванням витрат, необхідних для їх здійснення (М. Мейєр); «ефективність розвитку підприємства», що визначається об'єктивними умовами, які характеризують якісну сторону джерел і процесів переходу потенціалу підприємства з одного стану в інший, більш досконалий (Ю. Погорелов, І. Гонтарева, Р. Ніжегородцев) [8].

Головною метою оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу є виявлення можливостей їх подальшого розвитку за рахунок більш повного та раціонального використання його внутрішніх резервів та обов'язково з урахуванням змін зовнішнього середовища. Слід зазначити, що оцінку економічної ефективності бізнесу неможливо здійснити одним показником, а тому слід використовувати систему показників, які відображають різні сторони діяльності суб'єкта підприємництва. Оцінку економічної ефективності малого і середнього бізнесу доцільно здійснювати з точки зору інтересів власників бізнесу, а також потенційних інвесторів; суб'єктів підприємницької діяльності або менеджерів підприємства; держави або органів місцевого самоврядування.

Найважливішими факторами і напрямами підвищення економічної ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу є: науково-технічний прогрес, максимально ефективне використання виробничих фондів та трудових ресурсів, оптимальна інвестиційно-інноваційна політика, застосування маркетингових комунікацій, вдосконалення розвитку диверсифікації, спеціалізації і кооперування, комбінування, вдосконалення організації виробництва і праці на підприємстві, удосконалення системи управління підприємством тощо.

Існує безліч конкретних шляхів збільшення ефективності діяльності різних суб'єктів господарювання. В. Мадзігон відзначає, що сьогодні велике практичне значення мають такі основні напрями [9, с. 21]:

– вибір ефективних форм і методів підприємницької діяльності;

– активізація і підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності;

– підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємств;

– стабільність державної економічної і соціальної політики, спрямованої на підтримку підприємництва;

– позитивна суспільна думка по відношенню до підприємців і підприємництва;

– пільговий податковий режим, який забезпечує дійові стимули для підприємництва;

– наявність розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва (наявність інноваційних центрів; спеціалізованих фірм, що надають фінансову допомогу початкуючим підприємцям; консультативних центрів з питань управління, маркетингу, реклами; курсів і шкіл підготовки підприємців тощо);

– існування ефективної системи захисту інтелектуальної власності, дія якої розповсюджується не лише на винаходи, але й на всю продукцію, новаторські ідеї, концепції і методи ділової активності.

Як свідчить світовий досвід, 70% неефективності підприємницької діяльності зумовлені недосконалістю управління та використанням недостатньої інформації під час прийняття та обґрунтування управлінських рішень. У зв'язку з цим чинні системи управління підприємствами малого та середнього бізнесу мають бути реструктуризовані у напрямі максимально можливого наближення до сучасних вимог ринкової економіки та передбачати використання механізму стратегічного менеджменту.

До найважливіших напрямів підвищення ефективності системи та процесів управління на підприємствах малого та середнього бізнесу можна віднести вдосконалення організаційної структури управління підприємством; раціоналізацію інформаційної системи та документообігу; підвищення кваліфікації працівників, зокрема управлінських кадрів; використання інструментарію стратегічного управління під час планування діяльності та розвитку бізнесу тощо.

Нині до нагальних завдань у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, які потребують регулювання, відносять такі [5, с. 105–106]:

– спрощення дозвільних процедур та процедур здійснення державного контролю, отримання документів дозвільного характеру та скорочення термінів проведення таких процедур;

– удосконалення порядку ведення податкового і статистичного обліку та звітності, зниження податкового тиску на економіку та забезпечення його рівномірності;

– зниження тиску з боку контролюючих органів, протидія рейдерству та корупції;

– удосконалення інфраструктури розвитку підприємництва;

– впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва;

– створення сприятливих фінансових передумов для започаткування та здійснення підприємницької діяльності, доступності фінансових ресурсів для підприємців;

– забезпечення державної підтримки малого і середнього підприємництва, що працюють у сфері інвестиційної, інноваційної і науково-технічної діяльності, впровадження зарубіжного досвіду з питань започаткування нових інноваційних технологій в господарській діяльності;

– посилення уваги до інформаційного забезпечення, навчання і підвищення кваліфікації кадрів;

– підтримка нових механізмів співробітництва підприємств з органами виконавчої влади та громадськості.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що сьогодні існує багато проблем, що перешкоджають розвитку в країні підприємств малого та середнього бізнесу. Їх вирішення дасть змогу забезпечити підвищення ефективності підприємницької діяльності. Найпроблемнішими факторами для ведення бізнесу в нашій країні є інфляція та політична нестабільність, високі податкові ставки та складність податкового законодавства; регулювання валютного ринку; корупція; недостатня здатність до інновацій; невідповідна якість інфра-

структури; недостатній освітньо-кваліфікаційний рівень працівників тощо. Основну роль у вирішенні цих проблем повинна відігравати держава. Так, для покращення стану та подальшого розвитку малого та середнього бізнесу необхідно впроваджувати систему ефективного державного регулювання механізмів функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. На рівні суб'єктів підприємництва першочергове значення в галузі зростання економічної ефективності повинно надаватися раціональному використанню виробничого потенціалу, максимально можливому скороченню витрат, режиму економії ресурсів, впровадженню інновацій, підвищенню ефективності управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко Т. Проблеми розвитку підприємництва в Україні / Т. Ткаченко, О. Мосьондз // Сучасні проблеми економіки та підприємництво. – 2011. – Вип. 6. – С. 148–151.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
3. Розвиток підприємництва // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
4. Беліченко А. Тенденції та перспективи розвитку малого бізнесу в Запорізькому регіоні / А. Беліченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 44. – С. 60–64.
5. Кашуба О. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку / О. Кашуба // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 103–106.
6. Рейтинг інвестиційної привабливості: Україна опускається на дно [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessz.com.ua/news/27/1229.
7. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1.
8. Швед Т. Концептуальні підходи до оцінки ефективності розвитку підприємства / Т. Швед [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20802/1/Shved_%D0%A1onceptual.pdf.
9. Мадзігон В. Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства / В. Мадзігон // Молодь і ринок. – 2011. – № 3 (74). – С. 21–25.

УДК 338.001.36

М'ячин В.Г.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського Державного хіміко-технологічного університету

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСНОВНІ МЕТОДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

KEY CHARACTERISTICS AND METHODS CHOICE OF STRATEGIES INCREASE INNOVATION POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств, вибір яких є стрижневим моментом процесу їх формування та реалізації. Показано, що вибір стратегій інноваційного розвитку здійснюється за допомогою як традиційних матричних методів, так і новітніх, зокрема, за допомогою методу нечіткої логіки.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, вибір стратегії, метод, нечітка логіка, ключові критерії.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные стратегии инновационного развития промышленных предприятий, выбор которых является ключевым моментом процесса их формирования и реализации. Показано, что выбор стратегии инновационного развития осуществляется с помощью как традиционных матричных методов, так и новых, в частности, с помощью метода нечеткой логики.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационное развитие, выбор стратегии, метод, нечеткая логика, ключевые критерии.

ANNOTATION

The article analyzes the main strategies of innovative development of industrial enterprises, the choice of which is the key point of the process of their formation and implementation. It is shown that the choice of innovation development strategy is carried out using both traditional matrix methods and new ones, in particular, using the fuzzy logic method.

Keywords: innovative potential, innovative development, strategy choice, method, fuzzy logic, key criteria.

Постановка проблеми. Сучасний стан ефективного виробництва та розвитку промислових підприємств залежить від рівня використання та впровадження ними інновацій. Першим етапом у формуванні та реалізації інноваційної стратегії підприємств є вибір інноваційної стратегії. У наш час це є певною проблемою, тому що підхід значної кількості вітчизняних промислових підприємств до вибору стратегії не є всебічно обґрунтованим через недостатню теоретичну розробку цього питання. У кризових економічних умовах функціонування та подальший розвиток промислових підприємств безпосередньо залежить від їхньої інноваційної активності.

Для вибору стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств найбільш прийнятним буде такий метод, який дасть змогу ліквідувати недостатність даних, що використовуються в оцінці певної стратегії, і знизити ймовірність помилок експертів, які виробляють такі оцінки. Саме тому такі сучасні інструменти, як нечітко-множинний підхід та нечіткі когнітивні карти найбільш прийнятні, дають експертам змогу мислити категоріями, віднесеними до конкретних об'єктів досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість дослідників вітчизняних та закордонних наукових шкіл приділяють значну увагу проблемі вибору стратегії підвищення інноваційного потенціалу.

Питанню сутності та видів стратегії підвищення інноваційного потенціалу промислових підприємств, а також методам вибору стратегії формування та розвитку інноваційного потенціалу присвячена значна кількість наукових розробок провідних вітчизняних за закордонних вчених – А. Аганбегяна, І. Ансоффа, Ю. Берлинера, Л. Бляхмана, Н. Брюховецької, Л. Водачека, В. Гейця, С. Глаз'єва, А. Градова, П. Друкера, С. Ілляшенка, Б. Лісіна, І. Кокуріна, С. Кочеткова, Р. Кристинсена, Б. Мільнера, К. Опенлендера, В. Павлової, О. Паршиної, Р. Сафіна, О. Соколової, П. Уайта, Р. Фатхутдінова, С. Хеймана, А. Чандлера, В. Чуділіної, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та ін.

З огляду на досить велику кількість наукових поглядів щодо розуміння соціальної та економічної сутності інноваційного потенціалу промислового підприємства варто зазначити, що натепер відсутня єдина консолідована думка щодо методів вибору інноваційної стратегії, з появою нових інструментів кількість методів постійно збільшується, а тому заявлена тема статті щодо характеристики стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств та їх вибору є актуальною, особливо на сучасному етапі бурхливого розвитку інформаційних технологій.

Мета статті – охарактеризувати наповнення поняття «стратегія інноваційного розвитку», визначити основні критерії, за якими визначаються найбільш відомі стратегії, проаналізувати методи вибору стратегії підвищення інноваційного потенціалу промислового підприємства, показати переваги та недоліки певних методів на різних стадіях розвитку підприємства та залежно від його внутрішнього та зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія – програма, план, генеральний курс

суб'єкта управління щодо досягнення ним стратегічних цілей в будь-якій області діяльності [1].

У сучасній економічній енциклопедії [2] поняття «стратегія підприємства» трактується як узагальнена модель дій, спрямованих на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання ресурсів, система правил і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства.

Відомий фахівець в галузі інноваційного менеджменту С.М. Ілляшенко [3] вважає, що розв'язання проблеми вибору (формування) стратегії інноваційного розвитку потенціалу підприємства можливе шляхом створення системи цілеспрямованого управління пошуком і розробкою ніш ринку переважно на підставі нової продукції, нових методів організації її виробництва та збуту.

Автор запропонував три стратегічних підходи щодо вибору інноваційного розвитку підприємств-нішерів, такі як орієнтація на одну нішу, орієнтація на вертикальні ніші та орієнтація на горизонтальні ніші. Залежно від вибору стратегічного підходу С.М. Ілляшенко розглядає чотири стратегії – стратегію концентрації зусиль, стратегію збереження конкурентних переваг, стратегію нарощування зусиль та стратегію елімінації і переорієнтації на інші ніші.

Автор О.М. Дупляк [4] у дослідженні питання вибору стратегії інноваційного розвитку пропонує перелік з одинадцяти інноваційних стратегій, таких як стратегія лідерства, пасивно-наступальна стратегія, стратегія кидання виклику, стратегія цінового лідерства, стратегія ринкової ніші, стратегія диференціації, стратегія орієнтації на незначні наукоємні фірми, імітаційна стратегія, стратегія упереджувальних ударів, стратегія очікування, опортуністична стратегія. На жаль, автор цієї роботи не надає характеристики означеним моделям, але використовує їх для побудови матриці стратегій інноваційного розвитку.

Інша група дослідників [5] не тільки пропонує чотири види стратегій інноваційного розвитку виробничих підприємств, а й надає кожній із них у відповідність групу критеріїв.

До першої стратегії інноваційного розвитку – активної наступальної – вона відносить дуже високі темпи оновлення і розширення основних фондів (понад 20%), збільшення обсягів фінансування інновацій (понад 30%), високе зростання масштабів виробництва (понад 20% на рік), зростання прибутку (більш ніж 20% на рік).

Другу стратегію – активну оборонну – автори характеризують регулярним підвищенням технологічного рівня підприємства не менш ніж 10% на рік, зростанням обсягів виробництва понад 10% на рік, збільшенням обсягів фінансування інновацій понад 20% на рік, використанням позикових коштів, можливістю залучення іноземних інвестицій.

Третя стратегія – активна імітаційна – характеризується рівнем інноваційної активності не нижче ніж 10%, збільшенням обсягів фінансування інновацій понад 10% на рік, використанням власних коштів підприємства як основного джерела фінансування інновацій.

Четверта, пасивна стратегія інноваційного розвитку характеризується відсутністю скорочення обсягів виробництва продукції, низькими темпами оновлення основних фондів підприємства (3–5%), низьким рівнем інноваційної активності.

На відміну від традиційної класифікації видів стратегій Д.С. Шийко [6] пропонує комплексну стратегію – вид інноваційної стратегії, яка передбачає постійну інноваційну активність на відміну від загальної стратегії підприємства. На жаль, як і автори більшості проаналізованих робіт, цей автор не надав детальних критеріїв запропонованим ним моделям інноваційного розвитку підприємств, організацій та господарських утворень у промисловості.

Автором [7] інноваційна стратегія розглядається як взаємопов'язаний комплекс дій з урахуванням зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу, що забезпечує досягнення цілей корпорації, а всі інноваційні стратегії поділяються на три групи залежно від стратегічних цілей корпорації – стратегії випереджувального зростання, стратегії поступового зростання та стратегії утримання позиції на ринку.

А.М. Батьковським та А.П. Мерзляковою [8] всі стратегії інноваційного розвитку пропонується поділити на три основні групи – стратегії проведення НДДКР, стратегії впровадження нововведень, стратегії масового виробництва інноваційної продукції, що була створена раніше.

Таким чином, серед проаналізованих праць робота [5] найбільшою мірою конкретизує критерії за кількісними та якісними показниками, які, на наш погляд, легко піддаються залученню як кількісні та лінгвістичні змінні у побудові нечітко-логічних моделей стратегій інноваційного розвитку.

Розглянувши вище основні види стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств та основні критерії, за якими ці стратегії характеризуються, зупинимося га характеристиці основних методів вибору означених стратегій.

С.М. Ілляшенком [3] як інструментарій вибору інновацій стратегій була запропонована матриця «товар – технологічні можливості виробника», за допомогою якої можна обґрунтовано здійснювати вибір цих стратегічних підходів залежно від ступеня унікальності або універсальності товару та широти технологічних можливостей виробника.

Для вибору інноваційних стратегій О.М. Дупляк [4] пропонує матрицю їх вибору, яка базується на двох показниках – адаптивних складниках інноваційного потенціалу та окремих показниках оцінки фінансової стійкості. Зони дозволених значень визначаються за допомогою шкали бажаності Харінгтона.

Є.І. Марковська та А.В. Бурковська [9] пропонують нечітко-логічний підхід щодо прийняття рішень стратегічним інвестором. Авторами була висунута пропозиція щодо залучення стратегічними інвесторами додаткових параметрів – показника вартості нематеріальних активів *Goodwill* та коефіцієнта заборгованості компанії *Debt* – поряд із такими показниками, як чиста теперішня вартість (*NPV*), внутрішня норма рентабельності (*IRR*), індекс прибутковості (*PI*) та період окупності (*PBP*).

На думку цих авторів, метод нечіткої логіки може бути використаний стратегічним інвестором тоді, коли є потреба оцінити значну кількість параметрів, що впливають на проект, та думку інвестора. Потрібно зауважити, що опису аналітичної платформи, на якій виконувалося моделювання, приділено непропорційно малу увагу, зокрема, в роботі не прописані вид та параметри функцій належності, не вказаний вид нечіткого висновку та ін.

Автор роботи [10] звертає увагу на підхід до вибору стратегічних ініціатив, які надають Р.Г. МакГрег та І.К. МакМіллан. Вчені зазначають, що вибір інноваційних стратегій можливо здійснювати завдяки побудові карти портфеля можливостей. Усі проекти, що реалізуються компанією, можливо класифікувати за показниками технічної та ринкової невизначеності. На карті портфеля можливостей всі проекти класифікуються за категоріями проектів, що зміцнюють, проектів запуску платформ, проектів позиціонування, розвідувальних проектів та проектів-плацдармів.

Е.Л. Доржиєвою [7] пропонується матриця вибору інноваційної стратегії підприємства залежно від ступеня радикальності інновацій, що впроваджуються (низький, середній та високий), та інноваційного потенціалу (незначний, середній, значний). Матриця являє собою квадрат, сформований по двох осях – рівень радикальності інновацій (вертикальна вісь) та інноваційний потенціал (горизонтальна вісь).

На думку О.М. Батьковського та А.П. Мерзлякової [8], для побудови моделі оцінки інноваційної стратегії підприємства потрібно залучати необхідний розрахунково-аналітичний інструментарій, у вигляді якого автори статті пропонують використовувати такі методи, як математичний аналіз, метод лінійного програмування, метод динамічного програмування, теорію ігор, теорію масового обслуговування, теорію ймовірностей, стохастичного програмування, параметричного програмування. Для оцінки економічного ефекту від реалізації інноваційної стратегії вказані автори пропонують моделі стійкого інноваційного розвитку, ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства та інноваційного ефекту розвитку капіталу.

Авторами [12, 13, 14] подані нечітко-логічні моделі для побудови інноваційного потенціалу промислового підприємства, що є підставою для розробки стратегії інноваційного розвитку.

Автор робіт [15, 16] для прогнозування шляхів інноваційного розвитку машинобудівних підприємств використовує метод нечітких когнітивних карт, який дає змогу визначати певну стратегію в умовах обмеження інформації щодо прийняття стратегічних рішень.

Висновки. Проведені дослідження показали, що значна кількість авторів не деталізує поняття стратегії інноваційного потенціалу. Серед проаналізованих робіт лише в роботі Р.Ф. Сафіна та О.М. Соколової найбільшою мірою конкретизуються критерії за кількісними та якісними показниками, які, на наш погляд, легко піддаються залученню як кількісні та лінгвістичні змінні у побудові нечітко-логічних моделей стратегій інноваційного розвитку.

Встановлено, що серед основних методів вибору інноваційних стратегій присутні як традиційні матричні методи, так і сучасні, до яких можна віднести метод нечіткої логіки та нечітких когнітивних карт.

Оскільки від вибору стратегії інноваційного розвитку залежить її формування та реалізація, подальші дослідження будуть спрямовані на побудову алгоритму нечітко-логічної моделі, що найбільш повно характеризує стратегії інноваційного розвитку та враховує велику кількість факторів, що впливають на них. Потребують наповнення та належної якісної та кількісної оцінки також критерії, що характеризують стратегії інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов / Учебник. – М,: Дело, 2005. – 448 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
3. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: Монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
4. Дупляк О.Н. Комплексный подход оценки уровня инновационного потенциала промышленного предприятия / О.Н. Дупляк // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. – 2013. – № 4 (25). – С. 52–55.
5. Сафин Р.Ф. Процесс формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия / Р.Ф. Сафин, О.Н. Соколова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2011. – № 1(75). – С.109–116.
6. Шийко Д.С. Развитие инновационой стратегии управления предприятием, организацией и хозяйственными образованиями в промышленности / Д.С. Шийко // Экономика, Статистика и Информатика. – 2011. – № 2. – С.133–136.
7. Доржиева Е.Л. Инновационная стратегия развития корпорации: вибор и реализация / Е.Л. Доржиева // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2(164). – 195–198.
8. Батьковский А.М. Оценка инновационных стратегий предприятия / А.М. Батьковский, А.П. Мерзлякова // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7. – С. 10–17.
9. Марковская Е.И. Метод Fuzzy Logic: практика применения в процессе принятия решения стратегическим инвесто-

ром / Е.И. Марковская, А.В. Бурковская // В книге: Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2016), Труды международной научно-практической конференции. под редакцией А.В. Бабкина. – 2016. – С. 459–482.
10. Шигаев А.И. Стратегический аналіз портфеля проектов для обеспечения финансовой устойчивости развития предприятий на основе повышения инновационного потенциала / А.И. Шигаев // В сборнике: Проблемы развития предприятий: теория и практика. Материалы 15-й Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета: в 2-х частях. – 2016. – С. 125–127.
11. Батьковський А.М. Формирование инновационных стратегий развития предприятий оборонно-промышленного комплекса / А.М. Батьковський, М.А. Батьковський // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 9 (99). – С.157–162.
12. Павлова В.А. Оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия методом нечетких множеств / В.А. Павлова, В.Г. Мячин, А.Г. Жукова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи», 2013. – № 1(6) – С. 257–266.
13. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції: моногр. / О.А. Паршина. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2008. – 280 с.
14. Parshina E.A. Synergetical approach to the management of product's competitiveness. // Scientific Reports on Recourse Issues 2010. – Freiberg: Technische Universität Bergakademie Freiberg, Germany, Volume 1, 2010. – P. 398–404.
15. М'ячин В.Г. Алгоритм побудови когнітивної карти формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / В.Г. М'ячин // Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія Економічні науки. – Херсон: ХДУ. – 2014. – Вип. 9. – С. 91–95.
16. М'ячин В.Г. Динамічне моделювання інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / В.Г. М'ячин // Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія Економічні науки. – Херсон: ХДУ. – 2014. – Вип. 9. – С. 96–99.

УДК 336.14

Назаренко Г.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Старіков А.В.
студент фінансового факультету
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

АДАПТАЦІЯ ШВЕЙЦАРСЬКОГО ДОСВІДУ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ADAPTATION OF SWISS EXPERIENCE IN FISCAL DECENTRALIZATION TO UKRAINE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті представлено результати дослідження податкової політики Швейцарії, фундаментом якої є делегування фіскальних та фінансових повноважень субцентральним органам влади. В результаті здійсненого аналізу встановлено, що децентралізація поліпшує виконання своїх функцій органами влади різного рівня, посилює свободу швейцарських кантонів у створенні їх власного фіскального законодавства, забезпечує збалансованість та рівність кожної частини країни за рівнем соціально-економічного розвитку. На основі таких результатів сформовано пропозиції щодо впровадження окремих елементів швейцарської системи децентралізації влади в Україні, врахування яких дасть змогу нашій країні поступово перейти до нової системи бюджетно-податкових відносин.

Ключові слова: фіскальна децентралізація, податковий федералізм, податкове вирівнювання, податкові повноваження, досвід Швейцарії, бюджетно-податкові відносини.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты исследования налоговой политики Швейцарии, фундаментом которой является делегирование фискальных и финансовых полномочий субцентральным органам власти. В результате проведенного анализа установлено, что децентрализация улучшает выполнение своих функций органами власти различного уровня, усиливает свободу швейцарских кантонов в создании их собственного фискального законодательства, обеспечивающего сбалансированность и равенство каждой части страны по уровню социально-экономического развития. На основе таких результатов сформированы предложения по внедрению отдельных элементов швейцарской децентрализации власти в Украине, учет которых позволит нашей стране постепенно перейти к новой системе бюджетно-налоговых отношений.

Ключевые слова: фискальная децентрализация, налоговый федерализм, налоговое выравнивание, налоговые полномочия, опыт Швейцарии, бюджетно-налоговые отношения.

ANNOTATION

The article presents the results of analysis of tax policy in Switzerland, which is building on delegation of fiscal and financial powers of subcentral authorities. As a result of the analysis it was found that decentralization improves the performance of its functions by various levels of government, strengthens the freedom of the Swiss cantons in creating their own fiscal legislation, ensuring the balance and equality of each part of the country in terms of socio-economic development. Based on these results and proposals for implementation some certain elements of Swiss decentralization to power in Ukraine, which will enable our country to move gradually to the new system of fiscal relations.

Keywords: fiscal decentralization, fiscal federalism, fiscal equalization, tax authority, experience of Switzerland, fiscal relations.

Постановка проблеми. Піднесення України як незалежної держави вимагає підвищення якості державного управління в усіх сферах: економічній, політичній, соціальній тощо. Створення ефективної системи місцевого самоврядування, як показує міжнародний досвід, можливе за умови врахування децентралізаційних методів, що забезпечить краще виконання функцій держави з більш ефективним наданням суспільних благ та послуг.

Проблеми податково-бюджетної децентралізації особливо активно обговорюються в складних економічних умовах, коли неефективність управлінського апарату стає найбільш очевидною. Неефективна побудова української системи влади з точки зору розподілу податково-бюджетних повноважень та їх «відірваності» від потреб громадян конкретної території не лише ускладнює процес реалізації податково-бюджетної політики, але й гальмує соціально-економічний розвиток регіонів. Подолання зазначеного полягає, як свідчить позитивний досвід багатьох зарубіжних держав, у проведенні обґрунтованої децентралізації влади, що пояснює актуальність теми дослідження та її теоретичну й практичну цінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами проведення фіскальної децентралізації займалися як зарубіжні (Б. Фрітс, Р. Джон, Р. Хаусманта та ін.), так і українські автори (Ю. Наконечна І. Луніна, Л. Тарангул, Н. Фролова, М. Карлін та ін.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні здобутки вчених-економістів становлять незаперечну теоретичну й практичну цінність щодо проблематики фіскальної децентралізації.

Водночас низький рівень фінансової спроможності та фінансової самостійності місцевих бюджетів України порівняно із багатьма зарубіжними країнами вимагає подальших досліджень в цій сфері. При цьому особливий інтерес становить система фіскальної децентралізації Швейцарії, елементи якої, по-перше, забезпечу-

ють, з одного боку, високу автономію місцевих бюджету, а з іншого боку, стабільні фінансові надходження всієї держави, а по-друге, мають спільні риси із системою фіскального вирівнювання в Україні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні напрямів адаптації швейцарського досвіду фіскальної децентралізації до економічних реалій України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фіскальна децентралізація є чи не найскладнішим аспектом децентралізації публічної влади. Вона є самобутнім мірилом рівня компетентності публічної адміністрації, індикатором політичної системи суспільних очікувань, рівнем довіри до органів влади.

В європейській літературі зміст фіскальної децентралізації визначають через такі аспекти:

1) децентралізація видатків (надання субцентральним органам влади фінансових ресурсів на виконання завдань і функцій);

2) децентралізація доходів (закріплення за субцентральними органами влади власних доходів, які необхідні для якісного виконання поставлених перед ними завдань і функцій);

3) процесуальна і організаційна самостійність (право самостійно формувати, виконувати фінансові плани, кошториси, бюджети, забезпечувати звітність і контроль тощо) [3].

Одна з основних проблем впровадження децентралізації в Україні полягає в тому, що для неї не розроблений механізм реалізації податкової децентралізації. Впроваджені в кінці 2014 року зміни до Податкового та Бюджетного кодексів призвели до того, що більшість місцевих бюджетів майже позбулася головних доходів, наприклад, податку на доходи фізичних осіб. Чинна в Україні система самоврядування на місцях не відповідає потребам громад [5, с. 288].

Ще однією проблемою впровадження децентралізації, яка значно вирізняє Україну серед європейських країн, є нераціональне розмежування повноважень між різними рівнями влади.

Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» (глава 2) за органами місцевого самоврядування сіл, селищ та міст закріплені однакові повноваження. З урахуванням принципу фінансової спроможності необхідно враховувати фактор кількості населення регіону під час визначення повноважень субнаціонального уряду. Такий підхід застосовується у багатьох європейських країнах. Наприклад, в Іспанії у громад населення менше 5 тис. осіб перелік функціональних обов'язків менший, ніж у громад, де населення складає 20 тис. осіб. Великі громади (понад 50 тис. осіб) втілюють найширше коло повноважень [6].

Прикладом крайньої форми децентралізації називають Швейцарську Конфедерацію.

Важливим елементом, який характеризує швейцарський федералізм, є можливість збирати податки на різних федеральних рівнях. Фіскальні повноваження розподілені таким чином, що Конфедерація, кантони та муніципалітети не заважають один одному та не перевантажують платників податків. Кожний рівень влади має доступ до кількох джерел надхо-

Таблиця 1

Складові фіскального вирівнювання в Швейцарії та пропозиції для України

Компоненти		Показники	Вирівнювання	Пропозиції для України
1) Надходження		Податковий потенціал, тобто відхилення від середнього показника по країні на душу населення	– ПДФО; – податок на багатство; – податок на прибуток	Сьогодні діє схожий механізм вирівнювання (за допомогою ПДФО)
2). Додаткові витрати:	Геотопографічні	Висота, віддаленість гірських районів кантонів	– відсоток населення, що проживає вище 800 м; – відсоток продуктивних земель, які більше 1 080 м; – щільність населення; – населення в комуні більше 200 жителів	Оскільки країна має віддалені гірські регіони, які слабо розвиваються, доцільно впроваджувати подібний механізм вирівнювання
	Соціально-демографічні	Бідність та старість населення, кількість іноземців Агломерація та міські райони у кантонах	Частка (2/3): – відсоток соціальної допомоги населенню; – відсоток населення за віком більше 80; – відсоток кваліфікованих іноземців. Частка (1/3): – кількість жителів; – робочі місця в пропорції до чисельності населення	Україна також має додаткові витрати, пов'язані з часткою літніх, бідних, та/або безробітних людей, проте подібне вирівнювання для таких категорій населення не тісно пов'язане з оподаткуванням
3) Фонд об'єднання		Різниця між старою і новою системою вирівнювання	Різниця нестачі виплачується пропорційно до наявних коштів фонду; наявне зниження компенсації на 5% порівняно з 2008 роком	Уряд країни не так давно запровадив нову систему фіскально-бюджетного вирівнювання, тому фонд, який допомагає переходу на нову систему, є доцільним для запровадження

Джерело: складено за [1]

джень, що називається вертикальною координацією. Оскільки громади володіють широкими повноваженнями (наприклад, соціальним забезпеченням), вони мають і покривати відповідні витрати на своєму рівні. Хоча, звичайно, ці проблеми віршуються під наглядом державних органів та за фінансової підтримки держави [7].

Результатом швейцарської системи оподаткування є податкові розходження або нерівності між кантонами та муніципальними утвореннями: жителі одного кантону можуть сплачувати більше податків, ніж жителі іншого кантону. Різниця спостерігається і у фінансовій потужності кантонів. Критерії вимірювання фінансової потужності встановлено на федеральному рівні. Вони базуються на зіставленні різних показників, таких як ВВП на душу населення, фінансові зобов'язання, надходження та фінансові потреби кантонів [7].

Саме тому в Швейцарії виникла стратегія фіскального вирівнювання, яка спрямована на те, щоб кантони отримували достатню кількість надходжень, а також на те, щоб ці надходження забезпечували мінімальний рівень послуг. Вона склалася з трьох важливих компонентів, характеристика яких наведена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, перший компонент («надходження») характеризується через показник «податковий потенціал», який розраховується для кожного кантону і є відношенням суми оподатковуваного доходу фізичних осіб, їхньої власності і оподаткованого прибутку корпорацій до чисельності населення. Середнє значення цього показника в країні формує еталон. Кантони, податковий потенціал яких нижче цього значення, вважаються фінансово «слабкими», а кантони з податковим потенціалом вище цього значення є фінансово «сильнішими». Відповідно до механізму вирівнювання фінансово «слабкі» кантони отримують 85% доходів від суми, необхідної для досягнення еталонного показника податкового потенціалу.

З 2015 року в Україні впроваджено нову бюджетно-податкову систему, за якої з'явились нові види міжбюджетних трансфертів, а саме базова та реверсна дотації, що є інструментами підвищення фіскальної спроможності місцевих бюджетів.

При цьому базова дотація – це трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. А під реверсною дотацією розуміються кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій [4].

Згідно з внесеними до Бюджетного кодексу України змінами систему балансування замінено системою бюджетного вирівнювання, яка передбачає горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя. Вирівнювання здійснюється лише за двома податками: податком на прибуток підприємств для обласних

Рис. 1. Фінансово-фіскальне вирівнювання в Швейцарії

Умовні позначення: CHF – швейцарський франк

Джерело: складено за [1]

бюджетів; податком на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів. За іншими платежами вирівнювання не здійснюється, а надходження від них в повному обсязі залишаються в розпорядженні місцевих органів влади.

Механізм фіскального вирівнювання в Україні передбачає, що місцеві бюджети, рівень податкоспроможності яких нижче 0,9 середнього показника по Україні, отримують базову дотацію (80% від суми, необхідної для досягнення показника 0,9) для підвищення рівня їх забезпеченості. Для тих місцевих бюджетів, рівень податкоспроможності яких знаходиться в межах від 0,9 до 1,1, вирівнювання не здійснюється. Водночас з бюджетів із значним рівнем надходжень бюджету на одного жителя передбачена реверсна дотація до державного бюджету в обсязі 50% перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по країні.

Другий фінансовий компонент вирівнювання в Швейцарії (див. табл. 1) – «додаткові витрати». Його метою є передача коштів кантонам, які страждають від розташування кантону у гірській місцевості, низької щільності населення та додаткових витрат, пов'язаних з часткою літніх, бідних, та/або безробітних людей вище встановленого показника. Такі соціальні проблеми майже не впливають на федералізм та устрій країни, тому в цьому аспекті не є доцільним розгляд такої складової досвіду фіскально-бюджетного вирівнювання.

Третій компонент («фонд об'єднання») був створений у Швейцарії для переходу зі старої системи вирівнювання на нову. Для нашої країни, яка не так давно перейшла на нову систему, також було б доцільно створити подібний фонд. Для місцевих бюджетів, які потребують значних трансфертів з державного бюджету, додаткові трансферти з фонду вирівнювання виявляються вельми доцільними. Ймовірним джерелом коштів такого фонду можна розглядати певну частку податкових надходжень всіх бюджетів [2].

Для наочного зображення організації фіскального вирівнювання на рис. 1 наведена система вирівнювання в Швейцарії за 2014 рік.

З рис. 1 видно, що найбільшу частку системи займає податковий механізм вирівнювання, який визначається за податковим потенціалом кантонів. Також можна побачити, що перерозподіл грошових ресурсів здійснює сама Конфедерація, а не бюджети кантонів між собою.

Можна стверджувати, що швейцарська система фіскального вирівнювання є необхідною для утримання цілісності країни та одночасного забезпечення податкової конкуренції. Найбільш цінними «складовими» цієї системи з точки зору потенційного впровадження окремих її елементів в Україні є такі:

1) створення фонду вирівнювання, який дасть змогу поступово та без шокових процесів перейти до нової системи бюджетно-податкового механізму;

2) оптимізація механізму розрахунку податкоспроможності регіонів;

3) розподілення витрат за їх цільовим призначенням з урахуванням регіональних особливостей територій.

Врахування позитивного досвіду фіскальної децентралізації, що здійснюється в Швейцарії, дасть змогу побудувати в Україні нову систему бюджетно-податкових відносин. До того ж необхідно врахувати сам процес переходу від старої системи до нової, що дасть змогу поступово імплементувати фіскальне вирівнювання територій держави.

Висновки. Бюджетно-податкова реформа, згідно з якою в Україні з 2015 року впроваджено два нові види міжбюджетних трансфертів (базова та реверсна дотації), передбачає механізм міжбюджетного вирівнювання, дуже схожий із системою фіскального кантонального вирівнювання в Швейцарії. Однак досягнення ефективних результатів реформування вимагає подальшого узгодження з реформуванням місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою країни, що дасть змогу забезпечити підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів. Не менш важливою є перебудова вітчизняного законодавства, яка дасть змогу побудувати потужну платформу децентралізації в Україні, що становить напрям подальших наукових досліджень з цієї тематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bernard D. Fiscal equalization: the Swiss way, federal, cantonal, local / D. Bernard // Fiscal Equalization Transfers – International Perspectives: Lessons for Poland Warsaw, December 11-12, 2014.
2. Federalism and Fiscal Transfers: Essays on Australia, Germany, Switzerland, and the United States edited by Jason Clemens and Niels Veldhuis. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fraserinstitute.org/uploadedFiles/fraser-ca/Content/research-news/research/publications/federalism-and-fiscal-transfers.pdf.
3. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко та ін.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К.: ТОВ «Софія», 2012. – 128 с.
4. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
5. Карлін М. Податкова децентралізація в Україні: проблеми і перспективи / М. Карлін // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 286 292. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_1_43.
6. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / за ред. І. Луніної. – К.: НАН України, ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України», 2016. – 70 с.
7. Чернеженко О. Фінансові основи місцевого самоврядування в Швейцарії / О. Чернеженко // Вісник Академії адвокатури України. – 2013. – Вип. 26. – С. 37-44.

УДК 330.322:336

Назарова Л.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту організацій
та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

ON THE NEED FOR FORMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AGRICULTURAL SECTOR

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню необхідності формування інвестиційної привабливості підприємств. Представлена економічна сутність поняття «інвестиційна привабливість». Дана класифікація інвестиційної привабливості. Розглянуті економічні передумови формування інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору. Виділені основні фактори інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору.

Ключові слова: інвестиція, інвестиційна привабливість, підприємство, інвестиційна політика, аграрний сектор.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию необходимости формирования инвестиционной привлекательности предприятий. Представлена экономическая сущность понятия «инвестиционная привлекательность». Дана классификация инвестиционной привлекательности. Рассмотрены экономические предпосылки формирования инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора. Выделены основные факторы инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: инвестиция, инвестиционная привлекательность, предприятие, инвестиционная политика, аграрный сектор.

ANNOTATION

The article studies the necessity of formation of investment attractiveness of enterprises. Submitted economic substance of the term «investment attractiveness». The classification of investment attractiveness. The economic prerequisites for the formation of investment attractiveness of the agricultural sector. The basic factors of the investment attractiveness of the agricultural sector.

Keywords: investment, investment attraction, business, investment policies, the agricultural sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інвестиції в розвитку економіки України сьогодні займають важливе місце. В даний час інвестиції є визначальним чинником економічного розвитку країни й окремого підприємства. Здійснення інвестицій виступає найважливішою умовою вирішення практично всіх стратегічних та значної частини поточних завдань розвитку й забезпечення ефективної діяльності економіки. Необхідність інвестицій обумовлюється наступними причинами: відновлення матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробництва, освоєння нових технологій. Значимість інвестування не обмежується його застосуванням тільки для інвесторів. Воно має велике значення для самого управлінського персоналу, тому що концентровано виражає стратегію успіху, точно визначає цілі, що направлені для отримання доходу або якого-небудь іншого ефекту. В сучасних умовах невизначеності господарської діяльності питання інвестиційної привабливості для всіх галузей економіки України, в тому числі і для аграрного сектору, набуває нового сенсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування парадигми розвитку інвестування в теоретичному плані започатковане ще в XIX ст. завдяки економічними науковими дослідженнями таких видатних постатей у світовій науці, як вчені-економісти Й. Шумпетер (1883–1950), М.І. Туган-Барановський (1865–1919), М.Д. Кондратьєв (1892–1938). У сучасних умовах проблема низької інвестиційної привабливості дедалі більше набуває актуальності, про що свідчить широке коло публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, присвячене вказаній тематиці. Серед них можна виділити праці таких авторів, як С.С. Донцов, І.О. Бланк, О.А. Андраш, Д.В. Коробков, А.П. Гайдуцький, В.В. Бочаров та багато інших. У загальному плані теоретичні та практичні аспекти інвестування підприємства знайшли своє відображення в наукових роботах таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як: О. Амоша, Г.Г. Бірман, І. Бланк, Ю. Брігхем, В. Геєць, О. Коюда, Л. Лігоненко, Г. Марковиць, О. Носова, А. Пересада, У. Шарп та ін.

Значна увага аспектам інвестиційної діяльності підприємства обумовлена зростаючою практичною потребою у науково обґрунтованих стратегіях, концепціях, проектах та програмах інвестиційного розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні як у вітчизняних, так і в зарубіжних дослідників досі не відпрацьовано єдиний підхід до вибору критеріїв і системи показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств, на основі яких потенційний інвестор може приймати рішення про доцільність вкладення коштів у той чи інший об'єкт. Крім того питання формування інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору потребує подальших досліджень в напрямку деталізації факторів, що її формують.

Основною метою статті є узагальнення теоретичних підходів щодо основних аспектів формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств, аналіз сучасного стану інвестування в галузь, визначення конкурентних переваг, що сприятимуть підвищенню інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання аграрної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення активності інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабілізації і розвитку економіки, але відсутність та дефіцит інвестиційних ресурсів, не сприяє поліпшенню інвестиційної активності суб'єктів господарювання. Вивчення світового й вітчизняного досвіду дають змогу відзначити, що вирішення проблем інвестиційного забезпечення розвитку підприємств полягає, в першу чергу, в обґрунтуванні теоретичних та методичних підходів визначення інвестиційної привабливості підприємств. Найпоширеніші трактування даного терміну, що зустрічаються у вивчених літературних джерелах, наведені в табл. 1.

На нашу думку, інвестиційну привабливість необхідно розглядати на рівні країни, регіону,

Рис. 1. Класифікація інвестиційної привабливості

Джерело: власні дослідження

Таблиця 1

Економічна сутність поняття «інвестиційна привабливість» у літературі

Автор, джерело	Економічна сутність предмета дослідження
Є.І. Крилов, В.М. Власов [1, с. 146]	Інвестиційна привабливість є самостійною економічною категорією, що характеризуються стабільністю фінансового стану підприємства, прибутковістю капіталу, курсом акцій і рівнем виплачуваних дивідендів.
А.Г. Коваленко [2, с. 126]	Інвестиційна привабливість – це самостійна економічна категорія, що характеризує не тільки сталістю фінансового стану підприємства, прибутковістю капіталу, курсом акцій і рівнем виплачених дивідендів, але і конкурентоспроможністю продукції, клієнтоорієнтованістю підприємства.
Л.М. Борщ [3, с. 94]	Інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика економіки з позицій перспективності, розвитку прибутковості інвестицій і рівня інвестиційних ризиків.
С.П. Наливайченко [4, с. 56]	Інвестиційна привабливість – це доцільність вкладення коштів у підприємство, яка цікавить інвестора та залежить від ряду факторів, що характеризують діяльність суб'єкта.
О.П. Добровольська [5, с. 215]	Інвестиційна привабливість – це інтеграційний комплексний критерій, що характеризує ефективність капіталовкладень у який-небудь проект у межах держави, регіону, галузі.
А.С. Музиченко [6, с. 219]	Інвестиційна привабливість – це поняття, пов'язане з перевагами інвестора у виборі того або іншого об'єкта інвестування.
Слюсаренко А.В. [7]	Інвестиційна привабливість являє собою об'єктивні передумови для інвестування й кількісно виражається в розмірі капітальних вкладень, що можуть бути залучені в проект, регіон, галузь, виходячи із властивих їм інвестиційного потенціалу й рівня некомерційних інвестиційних ризиків.

Джерело: на основі власних досліджень

галузі, підприємства – що й будемо вважати «рівневим підходом» (рис. 1). Під інвестиційною привабливістю на макрорівні ми розуміємо умови (економічні, правові, політичні, соціальні та ін.), які створено державою для всіх суб'єктів господарювання, а також іноземних інвесторів, для вигідного вкладення інвестицій з метою розвитку національної економіки. Інвестиційну привабливість на макрорівні можна охарактеризувати наступними критеріями: політична стабільність та її передбачуваність на майбутнє; основні макроекономічні показники, що характеризують стан національної економіки (рівень інфляції, темпи зростання валового внутрішнього продукту, його обсяги, процентні ставки рефінансування Національного банку України).

З викладеного вище можна зробити висновок, що ті ж самі умови можуть вести як до зміни інвестиційного потенціалу, так і до зміни інвестиційного ризику. Такий висновок ставить поняття інвестиційної привабливості основним і представляється нам більше обґрунтованим. Непривабливими в інвестиційному плані є території з низьким потенціалом розвитку і високим ризиком втрати ресурсів.

Зазначимо, що обсяг залучених з початку 2015 року прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 1 липня 2015 р. становив 42851,3 млн. дол. США (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) та в розрахунку на одну особу населення – 1000,5 дол.

У січні-червні 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1042,4 млн. дол. та вилучено 351,3 млн. дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення вартості акціонерного капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації становило 3604,0 млн. дол., у тому числі за рахунок курсової різниці – 3539,3 млн. дол. У 2015 році інвестиції надходили зі 133 країн світу. Із країн ЄС із початку року внесено 33154,9 млн. дол. інвестицій (77,4% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 9696,4 млн. дол. (22,6%). До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12274,1 млн. дол., Німеччина – 5489,0 млн. дол., Нідерланди – 5108,0 млн. дол., Російська Федерація – 2685,6 млн. дол., Австрія – 2354,3 млн. дол., Велика Британія – 1953,9 млн. дол., Британські Віргінські Острови – 1872,6 млн. дол., Франція – 1539,2 млн. дол., Швейцарія – 1371,2 млн. дол. та Італія – 966,6 млн. дол. Обсяги прямих Іноземних інвестицій (ПІІ) на відповідні дати 2015 року представлені в таблиці 2.

При цьому, обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 липня 2015 р. становив 6254,4 млн. дол., у т.ч. у країни ЄС – 6015,4 млн. дол. (96,2% загального обсягу), в інші країни світу – 239,0 млн. дол. (3,8%). Прямі інвестиції з України здійснювались до 46 країн світу, переважна частка яких була спрямована до Кіпру (93,0%). Вимоги українських прямих інвесторів за борговими інструментами до підприємств прямого інвестування за кордоном на 1 липня 2015 р. становили 218,0 млн. дол. Загальний обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) в економіку країн світу становив 6472,4 млн.дол. США. Відповідні дані представлені в таблиці 3.

Сектор сільського господарства відіграє головну роль в економіці України. Україна має приблизно 43 млн гектарів (га) сільськогосподарських земель, включно з 32 млн га орної землі, що дорівнює третині орної землі у ЄС. В Україні працюють деякі найбільші аграрні компа-

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в економіку України, млн. дол. США

	Усього	у тому числі з	
		країн ЄС	інших країн світу
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 січня 2015 р.	54070,7	42789,5	11281,2
Акціонерний капітал нерезидентів на 1 січня 2015 р.	45764,2	35603,9	10160,3
Надійшло акціонерного капіталу нерезидентів	1042,4	419,8	622,6
Вибуло акціонерного капіталу нерезидентів	–351,3	–222,2	–129,1
Інші зміни вартості акціонерного капіталу нерезидентів (зміна вартості, утрати, перекласифікація інвестицій тощо)	–3604,0	–2646,6	–957,4
з них курсова різниця	–3539,3	–2773,0	–766,3
Акціонерний капітал нерезидентів на 1 липня 2015 р.	42851,3	33154,9	9696,4
Боргові інструменти (заборгованість за кредитами та позиками, зобов'язання за торговими кредитами та інші зобов'язання перед прямими інвесторами)			
на 1 січня 2015 р.	8306,5	7185,6	1120,9
на 1 липня 2015 р.	8850,4	7609,1	1241,3
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 липня 2015 р.	51701,7	40764,0	10937,7

Джерело: [12]

нії світу, часом на площі до 500000 га, проте 50% сільськогосподарської продукції виробляють невеликі господарства2. Україна стала третім світовим експортером зерна після США та ЄС. У 2014р. було вироблено 64 млн т зернових, що на 2,4% більше, ніж у 2013, навіть не враховуючи окупованого Криму [8]. Україна має конкурентну перевагу у виробництві зерна завдяки високій родючості ґрунтів, низькому рівню виробничих видатків і стратегічній географічній позиції; потенціал країни оцінюється на рівні 100 млн т [9]. Україна також є найбільшим виробником й експортером соняшника, третім світовим експортером кукурудзи, четвертим – ячменю, шостим – соєвих бобів і сьомим – курятини [8]. 60% площ під зерновими займають пшениця, ячмінь і кукурудза. В останнє десятиліття виробництво зернових подвоїлося, а в останні роки значно зросло виробництво деякої тваринної продукції. Хоча частка сільського господарства у валовому внутрішньому продукті (ВВП) скоротилася з 25,6% до 9,3%, а частка зайнятості в аграрному секторі зменшилася з 19,8% до 17,2% за період 1990-2012 р.р., [10], цей сектор був єдиним в економіці країни, що продемонстрував зростання у 2014р., а саме 7%, порівняно до падіння на 10% у промисловості та секторі послуг. Експорт сільськогосподарської продукції залишається головною рушійною силою української економіки і становить майже 20% вартості експорту. З усуненням бар'єрів у торгівлі, декілька останніх двосторонніх торгівельних угод відкривають додаткові можливості розвитку експорту.

За даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) основними причинами низької інвестиційної привабливості аграрного сектору є [11]:

1. Непередбачуваність нормативно-правової бази інвестиційної політики та підтримки інвестицій. Інвесторів приваблює колосальний потенціал сільського господарства країни, але вони все ще стикаються із значними перепонами в процесі інвестування, на додаток до спаду економіки і напруги в політиці, що тривають. Середовище політики із швидкими її змінами характеризується короткостроковістю, мінливістю та непередбачуваністю регулювання, чому приклад – часті зміни політики щодо звільнення від сплати ПДВ на експорт зерна. Чисельні вимоги до наявності ліцензій і дозволів, обтяжливі перевірки, а також поширену корупцію інвестори часто називають головними перешкодами інвестуванню. Втручання держави шляхом гарячкового контролю цін на продовольство та обмежень експорту відразливо спрацьовує у виробництві зерна. Часто інвестиційні стимули розробляються мірою необхідності, без чітких цілей, в залежності від наявних бюджетних коштів. Це створює непевність для інвесторів, що гальмує довгострокове інвестування.

2. Необхідність залучення додаткових інвестиції в інфраструктуру, зокрема у перевезення і зберігання зерна. В той час як Україна підвищила свій рейтинг в термінах результативності логістики, наявність і якість фізичної інфраструктури країни, включно з інфраструктурою транспорту, складування, енергетики та зрошення, залишається неадекватною. Для задоволення потенційного попиту, спроможність транспортувати, навантажувати і перевантажувати зерно потребуватиме підвищення на 70%.

3. Ускладнений доступ до фінансування залишається головною перепоною інвестуванню у сільське господарство Доступ до фінансування залишається обмеженим, особливо для малих і середніх підприємств. В період 2013- 2014р.р.,

Таблиця 3

Прямі інвестиції з України в економіку країн світу, млн. дол. США

	Усього	у тому числі в	
		країни ЄС	інші країни світу
Прямі інвестиції резидентів в економіці країн світу (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 січня 2015 р.	6562,7	6239,7	323,0
Акціонерний капітал резидентів в економіці країн світу на 1 січня 2015 р.	6350,7	6033,3	317,4
Надійшло акціонерного капіталу резидентів	26,4	0,0	26,4
Вибуло акціонерного капіталу резидентів	–81,4	–1,9	–79,5
Інші зміни вартості акціонерного капіталу резидентів (зміна вартості, утрати, перекласифікація інвестицій тощо)	–41,3	–16,0	–25,3
з них курсова різниця	–40,9	–16,0	–24,9
Акціонерний капітал резидентів в економіці країн світу на 1 липня 2015 р.	6254,4	6015,4	239,0
Боргові інструменти (вимоги за кредитами та позиками, торговими кредитами та інші вимоги до підприємств прямого інвестування)			
на 1 січня 2015 р.	212,0	206,4	5,6
на 1 липня 2015 р.	218,0	207,5	10,5
Прямі інвестиції резидентів в економіці країн світу (акціонерний капітал та боргові інструменти) на			
1 липня 2015 р.	6472,4	6222,9	249,5

Джерело: [12]

згідно Звіту про глобальну конкурентоспроможність (Global Competitiveness Report), 16,7% респондентів визначили доступ до фінансування перешкодою номер один для ведення бізнесу (в опитуванні з вибором однієї відповіді), випередивши корупцію та неефективність державного управління. Події 2014р., що зменшили ліквідність та збільшили зовнішні ризики, ще більше стримали доступ до фінансових ресурсів. На долю банківського сектору припадає 95% активів фінансового сектору, і великі постачальники факторів виробництва, виробники, роздрібні продавці та експортери найчастіше користуються банківським кредитом як механізмом доступу до фінансування, хоча високий рівень і змінюваність процентних ставок поряд із нестачею інформації щодо кредитоспроможності позичальника гальмують розвиток банківського кредитування. Все більшого поширення набувають альтернативні механізми фінансування: схеми лізингу, векселі та державне фінансування у формі форвардних закупівель державним Аграрним фондом. По контрасту, більшість невеликих підприємств не мають доступу до фінансування і не користуються наявним інструментарієм через відсутність застави. Таким чином, їх інвестування є жорстко обмеженим, навіть якщо вони можуть отримати кредит від кредитної спілки, зазвичай під великі відсотки.

4. Слабкість сфери дорадчих послуг обмежує доступ фермерів до технічних консультацій та інновацій. Майже не існуюче державне фінансування дорадчих служб, низький рівень державного фінансування досліджень і розробок у сільському господарстві перешкоджає доступу фермерів до технічних консультацій та інновацій.

5. Ерозія ґрунту – один з головних екологічних ризиків в агросекторі Сектор сільського господарства стикається з ризиками довкілля, сам сприяє ерозії ґрунту, забрудненню води нутрієнтними і поверхневими стоками, підвищенню рівня потенційно шкідливих пестицидів, а також впливає на зміну клімату. Крім цього, на додаток до 1,1 млн га землі сільськогосподарського призначення, що все ще забруднена радіоактивним цезієм-137 після катастрофи у Чорнобилі у 1986р., ерозія ґрунту – це головна проблема сектору. Приблизно 60% земельної площі вже зазнало ерозії. Декілька факторів сприяють швидкій ерозії ґрунту: дуже велика частка орної землі; незадовільна практика управління земельними ресурсами, наприклад, вирощування культур на крутих схилах; невизначеність володіння землею та короткострокова оренда землі. Вартість еродованої землі щорічно сягає майже третини сільськогосподарського ВВП.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) у сільське господарство зростали стабільно між 2005 і 2009р.р., а з часу глобальної фінансової кризи їх крива зменшилася. Проте, вони ніколи не перевищували 1,9% від загального притоку інвестицій. На відміну від сировинного сільського господарства, частка інвестицій у переробку в загальному притоці ПІІ була відносно стабільною – на рівні 5% протягом останнього десятиріччя. Це відповідає частці переробки сільськогосподарської продукції у ВВП. Фінансові послуги та промислове виробництво, зокрема металургія, поглинають 53% загального обсягу ПІІ, а на торгівлю та ремонтні роботи припадають додаткові 13% про що свідчать дані рисунку 2.

Рис. 2. Галузева структура розподілу ПІІ (акціонерний капітал), станом на 2009 р. та 2014 р., у %

Джерело: [12]

Отже, сільське господарство є найменш привабливим сегментом української економіки, в який за роки незалежності масштабні інвестиції не надходили.

Щоб ефективно управляти інвестиційною привабливістю, підприємству аграрного сектору необхідно визначити загальні й специфічні фактори внутрішнього середовища, що впливають на рівень прибутковості й ризику. Як основні фактори, що роблять найбільш відчутний вплив на прибутковість та ризик інвестування підприємств аграрного сектору, можна виділити наступні: вибір фінансових інструментів, ступінь концентрації виробництва, продуктова спрямованість, інновації, менеджмент, надійність структури постачання й збуту. У кожному із зазначених елементів можна виділити фактори ризику й прибутковості (табл. 4).

Визначено, що система інформаційного забезпечення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору дозволяє скоротити витрати на передінвестиційній стадії, мінімізувати ризик незворотних інвестицій, суттєво підвищити якість інвестиційних пропозицій та забезпечити їх конкурентоспроможність. Вона повинна відповідати наступним вимогам: забезпечувати високу якість інвестиційних досліджень завдяки повноті та достовірності інформаційного масиву; ґрунтуватися на інтегрованій системі документації; задовольняти потреби взаємозв'язку інформаційних масивів; мати єдиний інформаційний стандарт; скорочувати витрати на передінвестиційні дослідження шляхом циклічного аналізу проектів та відхилення неперспективних.

Оцінку інвестиційної привабливості аграрного виробництва Миколаївської області за допомогою методу SWOT–аналіз представлено у табл. 5.

Аналіз інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки Миколаївської області за методикою SWOT – аналізу показав, що він є досить стабільним, має значну кількість рентабельних товаровиробників. Необхідною умовою розвитку іноземного інвестування у економіку АПК області є відповідне стратегічне управління з боку держави та самих підприємств.

Миколаївська область поділена на 19 районів. Кожен район вносить вагому частку в розвиток аграрних підприємств регіону. Тому доцільно буде оцінити інвестиційну привабливість районів області за обсягами прямих іноземних інвестицій, капітальних інвестицій та фінансовим результатом від звичайної діяльності підприємств.

Таблиця 4

Фактори інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору

Фактори	Прибутковість	Ризик
Вибір фінансових інструментів	Норми прибутковості	Ступінь відповідальності підприємства
	Учать в управлінні	Участь в управлінні
	-	Ліквідність
	-	Строк
Ступінь концентрації виробництва	Обсяг виробництва	Забезпеченість коштами
	Ефективність виробництва (рентабельність, продуктивність)	Витрати координацію
	Товарність	-
Продуктова спрямованість	Можливий обсяг виробництва	Темпи розвитку
	Рентабельність	Державні гарантії
	Рівень попиту	Вимогливість до якості ресурсів
	Обсяги експорту і імпорту	-
Інновації	Щодо підвищення ефективності	Щодо зниження ризику
	Ефективність управління в сфері підвищення прибутковості	Ефективність управління в сфері регулювання ризиків
Структура постачання й збуту	Рівень витрат щодо забезпечення структури	Надійність структури

Джерело: за власними дослідженнями

Таблиця 5

SWOT-аналіз інвестиційної привабливості аграрних підприємств економіки Миколаївської області для іноземних інвесторів

Сильні сторонни	Слабкі сторони
- помірні природно-кліматичні умови для ведення сільськогосподарського виробництва - рельєф території та ґрунти - вигідне географічне розташування області - значний виробничий досвід - різноманітні форми власності - вільна оренда землі та майна - приватизація землі - конкурентоспроможна вартість робочої сили - наявність чотирьох митних пункти в морських та річному портах та митного пункту міжнародного аеропорту «Миколаїв» - відкриття інвестиційного WEB-сайту «Інвестиційні можливості Миколаївської області» - створення інформаційних матеріалів щодо економічного та інвестиційного потенціалу Миколаївщини - проведення семінарів з питань залучення іноземних інвестицій - здійснення супроводжень інвестиційних проектів	- нестабільність законодавчої бази - непрогнозованість інвестиційної діяльності як однієї із складових бізнесу - низький рівень правового та судового захисту прав інвесторів - негативний інвестиційний імідж - низький рівень капіталізації прибутків підприємств - відсутність підготовленого менеджменту для роботи у сфері інвестиційної діяльності - відсутність механізмів страхування інвестиційних ризиків - припинення дії Програми залучення іноземних інвестицій на 2003-2005 роки - відсутність координаційного державного центру з питань сприяння залученню інвестицій - відсутність інформації про інвестиційне середовище - високі податки, які стягуються з іноземних інвесторів призупинення деяких правил СЕЗ «Миколаїв» - відсутність практики дійових форм роботи з іноземними інвесторами(бізнес-форуми, «круглі столи», виставки найкращих регіональних проектів).
Можливості	**Загрози**
- співпраця з новими іноземними партнерами - формування позитивного інвестиційного іміджу області - підвищення рівня підготовки інвестиційних проектів відповідно до вимог міжнародних інвестиційних фондів	- важка прогнозованість рівня інфляції через нестабільність економіки - нерівноправність іноземних та вітчизняних інвесторів невизначеність українського законодавства

**Джерело: за власними дослідженнями*

За обсягами вкладання прямих іноземних інвестицій в економіку Миколаївської області виділено три групи районів, які показані на рисунку 3:

– райони стратегічної інвестиційної привабливості;

– райони з середньої інвестиційної привабливості;

– райони низької інвестиційної привабливості.

Як видно з рисунку 3. до першої групи належать Миколаївський, Жовтневий, Первомайський, Очаківський, Кривоозерський та Вознесенський райони. Це пов'язано з їх кращим порівняно з іншими розвиток всіх галузей АПК. До другої групи – Арбузинський, Веселинівський, Новоодеський та Березанський райони. Третя група – Врадіївський, Доманівський, Братський, Єланецький, Новобузький, Казанський, Баштанський, Березнегуватський та Снігурівський райони. В цих районах розвивається лише сільське господарство, яке представлене в основному фермерськими господарствами.

Висновок. Необхідність дослідження інвестиційних процесів в аграрному секторі Миколаївської області обумовлює можливість розробити науково обґрунтовані положення щодо підвищення інвестиційної привабливості агровиробників. Запровадження розроблених рекомендацій у практику створить необхідні умови для активізації інвестиційної сфери, сприятиме підвищенню ефективності інвестицій. Відзначимо, що основними конкурентними перевагами, використання яких сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості аграрної галузі є високі фінансово-економічні результати діяльності; наявність сировинної бази, а також трудових ресурсів задля забезпечення стабільного функціонування та розвитку; наявність великого ринку збуту аграрної продукції; значний інвестиційний та економічний потенціал аграрного сектору. Правильне використання та розвиток цих переваг, а також створення нових (перехід на інноваційний шлях розвитку, створення сприятливого інвестиційного іміджу аграрної галузі) дозволить створити сприятливі умови для формування інвестиційної привабливості аграрної сфери і таким чином збільшити обсяги іноземних інвестицій.

Рис. 3. Інвестиційна привабливість аграрних підприємств в районах Миколаївської області

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крилов Е.І. Аналіз фінансового стану і інвестиційної привабливості підприємства / Е.І. Крилов, В.М. Власов. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 192 с.
2. Коваленко А.Г. Сучасні аспекти аналізу інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / А.Г. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – Хмельницький. – 2015. – Т.2. – С. 126.
3. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика: Навч. посібник / Л.М. Борщ – К.: Знання, 2005. – 470 с.
4. Инвестиционные проблемы предприятий: Монография / Под ред. проф. С.П. Наливайченко. Симферополь: КЭИКНЭУ, 2007. – 276 с.
5. Добровольська О.П. Регіональна диференціація інвестиційної привабливості адміністративних районів / О.П. Добровольська // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ, ПДАБА. – 2010. – № 23/1. – С. 213-219.
6. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні: Навч. посібник / А.С. Музиченко. – К.: Кондор, 2011. – 406 с.
7. Слюсаренко А.В. Стимулювання інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки України / А.В. Слюсаренко // Всеукраїнська інтернет-конференція молодих вчених та студентів «Проблеми інтеграції економіки України в світове господарство» – Миколаїв: МНАУ, 2015. – С. 50-53.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fao.org/home/en
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/countries/ukraine/ukrainesectorcompetitivenessstrategy.htm
12. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 331.108

Вороніна А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Дніпровського державного технічного університету

Ніколаєва К.М.
студентка кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

IMPROVING THE SYSTEM OF QUALITY CONTROL OF STAFF TRAINING OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

В статті виявлено основні недоліки форм контролю якості навчання персоналу на підприємствах металургійної галузі. Розроблено методичні рекомендації з організації контролю якості навчання персоналу підприємства. Запропоновано створення багатоетапної системи контролю якості навчання персоналу. Для кожного з запропонованих видів контролю розроблено структурні схеми їх практичної реалізації. Обґрунтовано використання методів психологічної діагностики на етапі вхідного контролю.

Ключові слова: персонал, якість навчання, вхідний контроль, поточний контроль, підсумковий контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены основные недостатки форм контроля качества обучения персонала на предприятиях металлургической отрасли. Разработаны методические рекомендации по организации контроля качества обучения персонала предприятия. Предложено создание многоэтапной системы контроля качества обучения персонала. Для каждого из предложенных видов контроля разработаны структурные схемы их практической реализации. Обосновано использование методов психологической диагностики на этапе входного контроля.

Ключевые слова: персонал, качество обучения, входной контроль, текущий контроль, итоговый контроль.

ANNOTATION

The article was identified the main shortcomings of the quality control staff training at the enterprises of metallurgical industry. The methodological recommendations on organization of quality control of personnel training of the enterprise were developed. There was proposed the creation of a multi-stage system of quality control of staff training. There were developed a structural schemes of their practical implementation for each of the proposed kind of control. There was justified the use of methods of psychological diagnostics at the stage of input control.

Keywords: staff, quality of training, input control, current control, final control.

Постановка проблеми. В умовах внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування промислових підприємств керівники усвідомлюють, що успішне здійснення процесу підвищення кваліфікації і перепідготовки персоналу значним чином залежить від правильно організованого контролю якості навчання персоналу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні, методичні і прикладні питання контролю якості розвитку персоналу підприємства є предметом наукових досліджень багатьох вчених, зокрема таких відомих українських та зарубіжних вчених-економістів, як В. Верхоглядової [1], Ю. Лисенка [2], Ф. Хміль [3], О. Крушельницької [4], М. Мескона [5], М. Альберта [5], Ф. Хедоурі [5] та ін. Наукові дослідження вказаних вчених були спрямовані на обґрунтування та визначення змісту контролю ефективності розвитку персоналу, основних його форм тощо. У той же час в існуючих наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється проблемам формування системи контролю якості навчання персоналу підприємств металургійної галузі.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Металургійні підприємства, в сучасних умовах, використовують політику оптимізації чисельності персоналу та поряд з цим здійснюють розвиток наявного складу працівників, тому вважаємо доцільним створити багатоетапну систему контролю якості навчання персоналу.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення системи контролю якості навчання персоналу металургійного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними формами контролю якості навчання персоналу, що використовуються на більшості промислових підприємств, є поточний та підсумковий, у вигляді тестування. Однак досвід вітчизняних металургійних підприємств (ПАТ «Інтерпайп», ПАТ «Євраз ДМЗ», ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» тощо) показує, що форми традиційного контролю якості навчання сьогодні недостатньо ефективні. Вони мають ряд серйозних недоліків:

– основна спрямованість – на підсумки розвитку, навчання персоналу;

– недостатня інформативність, оскільки для визначення результатів навчання використовується недостатня кількість методик, що не дозволяє з'ясувати, які конкретно (і якою мірою) елементи змісту програми навчання засвоїли або не засвоїли слухачі.

Враховуючи виявлені недоліки традиційного контролю якості навчання персоналу, вважаємо доцільним виділити наступні види контролю – вхідний (попередній), поточний (проміжний) і

підсумковий (заключний) контроль. Кожний з видів контролю повинен застосовуватись на визначеному етапі процесу навчання працівників з метою виявлення ступеня ефективності організації навчального процесу, професійної освіченості та розуміння навчального матеріалу, рівня його засвоєння й здібності конкретного працівника застосувати отримані знання при вирішенні практичних завдань.

Розглянемо більш детально кожний вид контролю. Вхідний (попередній) контроль (рис. 1) повинен здійснюватись на початковому етапі навчання персоналу виробничої організації [1-5].

В межах даного виду контролю повинен бути визначений рівень професійної підготовки слухачів перед початком навчання. Необхідною складовою вхідного контролю має бути використання методів психологічної діагностики. При цьому акцент повинен бути зроблений не на вивчення особистості працівника, а на вивчення тих його характеристик і якостей, які повинні стати предметом професійної підготовки (визначення поведінкових компетенцій). Вхідний контроль покликаний реалізувати діагностичну функцію системи контролю якості навчання. У нашому випадку діагностика безпосередньо пов'язана з процесом виявлення рівня знань, умінь, навичок та оцінки ділових і особистісних характерологічних якостей персоналу підприємства. На етапі вхідного контролю необхідно визначити форми і методи проведення навчальних занять, їх зміст і глибину вивчення матеріалу. Вважаємо доцільним здійснювати даний етап контролю шляхом залучення викладачів навчальних закладів (центрів) та штатних фахівців-професіоналів.

Доцільно ознайомитися з анкетними даними слухачів програми навчання. Для цього слід використовувати індивідуальні анкетні дані (стать, вік, освіта, займана посада і т. д.) і дані спеціальних реєстраційних анкет (які містять інформацію про характер посадових обов'язків працівника, раніше пройдених формах підвищення кваліфікації та перепідготовки і т. д.). Результати анкетування, індивідуальної та/або групової співбесіди необхідно використовувати для суб'єктивної оцінки рівня професійної підготовки та визначення очікувань працівників від процесу навчання. Тестування доцільно використовувати для оцінки ділових, професійних і особистісних якостей слухачів програми навчання. Проводити тестування слід викладачам навчального закладу (центру). До проведення тестування також необхідно залучати працівники служби управління персоналом (відділу кадрів) виробничої організації. Важливою складовою частина даного контролю є психологічне тестування. Використання тестових психологічних методик дасть можливість

Рис. 1. Структура вхідного контролю якості навчання персоналу

визначити особливості емоційно-мотиваційної сфери працівників, що сприятиме виявленню мотиваційних установок працівника та рівня його інтелектуального розвитку. Таким чином з'явиться можливість встановити індивідуальні особливості та здібності до навчання, індивідуально-психологічні якості, темперамент слухача навчальної програми та визначити систему цінностей і прагнень кожного працівника, стан його психічного здоров'я. Психологічне тестування, як метод психодіагностики, повинен використовувати стандартизовані запитання і завдання (тести), що мають певну шкалу значень і дозволять отримати ряд особистісних характеристик, які важливі при професійній підготовці [3, с. 309]. Для вирішення поставлених завдань і визначення відповідних якостей та інших характеристик слухачів навчальної програми, необхідно сформувати пакет адаптованих тестових методик, так як тестування з одного – двох тестів не є доцільним, оскільки містить слабку інформативність та високу можливість спотворення достовірності даних тестування. У адаптований пакет текстів, доцільно включити 6-9 методик для того, щоб отримати всебічну характеристику працівника. Тестування необхідно проводити індивідуально або в групі. Результати по кожному тесту слід інтегрувати у вигляді практичних рекомендацій, які повинні бути використані викладачами при індивідуальній роботі зі слухачами навчальної програми, а також працівниками кадрової служби підприємства (при проведенні атестації, формуванні резерву, планування кар'єри тощо). Дані, отримані в процесі анкетування, співбесіди та тестування необхідно узагальнити і в подальшому використати для формування індивідуального психологічного портрета кожного працівника, оцінки його базових (до початку навчання) професійних і ділових якостей, індивідуальних здібностей. У свою чергу, дана інформація повинна бути використана при формуванні колективного психологічного портрета слухачів.

В одну групу, для проходження навчання, слід відбирати слухачів з близькими інтелектуальними та психомоторними показниками, що стане запорукою ефективного навчання і рівномірного засвоєння працівниками матеріалу програми. Заключним етапом вхідного контролю

Рис. 2. Структура поточного контролю якості навчального процесу

має бути вибір (формуванням) форм і методів навчання, які становитимуть основу процесу навчання персоналу.

Структура поточного контролю якості навчання персоналу наведена на рис. 2 [1-5]. Поточний (проміжний) контроль може бути реалізований за допомогою різних видів програмного і проблемного навчання.

Даний вид контролю, будучи основним засобом забезпечення зворотного зв'язку від слухача навчальної програми до викладача, покликаний виконувати наступні функції: оціночну, оскільки результати контролю дозволять отримати оцінку ступеня засвоєння кожним слухачем навчальних матеріалів і, при наявності, виявити причини їх недостатнього вивчення та проблемні моменти організації навчального процесу; комунікативну, шляхом встановлення ефективного діалогу між слухачами та викладачами за допомогою зворотного зв'язку, який в даному випадку функціонуватиме не тільки для вироблення постійних, коригуючих впливів на навчальний процес, але й для встановлення взаємного діалогу; оптимізаційну, так як володіючи інформацією про ступінь фактичної підготовленості слухачів до засвоєння нового матеріалу, викладач матиме можливість більш ефективно управляти навчальним процесом; мотиваційну, оскільки поточний контроль забезпечить необхідну мотивацію слухачів за допомогою диференційованого підходу до них, в залежності від ступеня засвоєння навчального матеріалу. Диференційованість підходу полягає у тому, що кожен працівник повинен здійснювати вивчення нового матеріалу з урахуванням особливостей психологічного і функціонального

Рис. 3. Структура підсумкового контролю якості навчання персоналу

стану, ступеня засвоєння ним попереднього матеріалу. Використання в процесі контролю технічних засобів дозволить слухачеві навчальної програми здійснити самодіагностику прогалин в знаннях і прийняти своєчасні заходи щодо їх усунення. Слухач повинен мати можливість повернутися до повторного вивчення того навчального матеріалу, який недостатньо засвоєний ним. На практиці етап необхідно реалізовувати на базі використання методів анкетування, співбесіди, тестування і застосування різних форм контрольних заходів. Мета даного етапу – встановлення відхилень від запланованого рівня засвоєння навчального матеріалу, як окремими слухачами, так і в цілому навчальною групою та їх швидке усунення. Для цього за допомогою вищезазначених методів необхідно проводити контрольні заміри рівня засвоєння навчальних матеріалів кожним слухачем. При наявності серйозних відхилень слід встановити їх причину (нераціональні методи й способи подачі навчального матеріалу, використання неефективних форм і методів проведення навчальних занять, помилки в організації навчального процесу тощо) Тому, доцільним є встановлення, як групових, так і індивідуальних причин відхилень, які мають бути підґрунтям для коригування форм, методів навчання та планів індивідуальної підготовки слухачів.

Структура підсумкового (заключного) контролю наведена на рис. 3 [1-5].

Даний вид контролю необхідно здійснювати після проходження всього навчального курсу, в межах якого слід підводити підсумок вивчення навчальних дисциплін, і виявити індивідуальні досягнення слухачів. На заключному етапі контролю, екзаменаційні випробування рекомендовано проводити комісією, яка повинна прийняти колегіальне рішення про результати підготовки кожного слухача. До складу комісії доцільно включити викладачів навчального закладу (центру) та керівників служби управління персоналом (відділу кадрів) виробничої організації. На етапі підсумкового контролю відбувається оцінка отриманих в ході навчання знань, умінь, навичок, необхідних слухачам у їх повсякденній роботі й для кар'єрного росту на підприємстві. Підсумковий контроль пропонуємо здійснювати в два етапи. На першому етапі необхідно застосувати комбінацію таких заходів, як ділова гра (як метод розробки ефективного управлінського рішення в умовах конкретної практичної ситуації) та творчого завдання. Творче завдання повинно бути направлене на розробку шляхів та обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності управління підприємством (структурним відділом). На основі проведення оціночних процедур необхідно здійснити розрахунок загального показника оцінки навчання та прийняти рішення щодо допуску/не допуску працівника до іспиту (другого етапу контролю). Максимальна кількість балів, яку слухачі навчальної програми можуть набрати становить 100 балів: ділова гра – 40 балів, творче завдання – 60 балів. Якщо оцінка результатів 1-го етапу контролю становитиме нижче 60 балів, приймається рішення щодо не допуску працівника до іспиту та зарахування його до претендентів на звільнення.

На другий етап підсумкового контролю допускаються працівники, які отримали більше 60 балів. Якщо за результатами іспиту працівник отримав менше 74 балів, комісією приймається рішення щодо проходження повторного іспиту протягом місяця. Якщо працівник отримав оцінку вище 74 балів, екзаменаційна комісія приймає рішення щодо кар'єрного просування або переведення працівника на вакантну посаду вищого рівня (при наявності).

Висновки. Контроль якості навчання персоналу є важливою складовою системи професійного розвитку персоналу підприємства, оскільки дає можливість отримати інформацію та уявлення про стан керованої і керуючої систем у процесі реалізації наміченої цілі навчання персоналу в відповідності з розробленим планом. Ефективно налагоджений контроль дозволить своєчасно вдосконалити діяльність як керованої, так і керуючої систем та задіяти наявні резерви. Рекомендована система контролю якості навчання персоналу підприємства забезпечить: фіксування вхідного, поточного та підсумкового рівнів знань, умінь, навичок слухачів навчальної програми з наступним їх використанням при вдосконаленні організації навчального процесу, коригуванні змісту навчальних планів і програм; оцінку індивідуально-психологічних особливостей слухачів; узагальнення інформації про рівень знань слухачів, з метою їх порівняльного аналізу та розробки рекомендацій щодо перспективного використання потенціалу працівників підприємства.

Вважаємо, що використання запропонованої системи контролю якості навчання персоналу підприємства дозволить: диференціювати та індивідуалізувати навчання слухачів; оптимізувати організацію й управління навчальним процесом; вчасно коригувати навчальні програми (при необхідності); забезпечити раціональне комплектування навчальних груп; провести об'єктивну й суб'єктивну оцінку та аналіз засвоєння навчальних матеріалів слухачами; посилити відповідальність слухачів за результати навчання. До перспектив подальших досліджень слід віднести розробку інструментарію оцінювання ефективності інвестицій у розвиток персоналу, враховуючи нестабільність внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування виробничої організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верхоглядова В. І. Управління розвитком людських ресурсів: монографія / В. І. Верхоглядова, С. Б. Ільївна, Н. А. Іваннікова, О. В. Лавріченко. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – 317 с.

2. Лисенко Ю. Р. Стратегічне управління персоналом / Ю. Р. Лисенко, Ст. Н. Андрієнко, Т. Ю. Бєлікова. – Вид. друге, перероб. і доповн. – Донецьк: ТОВ «Юго-восток, Лтд», 2005. – 201 с.
3. Хміль Ф. І. Управління персоналом: Підручник для студентів вищих навчальних закладів.–К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
4. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навч. посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Коридор, 2003. – 296 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М.: Вильямс, 2007. – 702 с.

УДК 338.24.01

Палагута С.С.
аспірант кафедри менеджменту
Полтавського університету економіки і торгівлі

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ

FEATURES INFORMATION MANAGEMENT SOFTWARE ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано основні сучасні наукові підходи до визначення поняття інформаційного забезпечення управління. Сформульовано сутнісні характеристики інформаційного забезпечення. Визначено особливості, які слід враховувати під час розроблення цілісної теоретичної концепції інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій. Сформовано перелік вимог до інформаційного забезпечення, що обумовлені основним його призначенням, зокрема: надання релевантної інформації, оперативне надання інформації, створення умов для унеможливлення несанкціонованого доступу. Запропоновано розглядати інформаційне забезпечення як складову системи та процесу управління, як систему ресурсного забезпечення, як специфічний вид професійної діяльності, а також з економічної, організаційної, технологічної та технічної точок зору. Обґрунтовано доцільність формування інформаційного забезпечення в управлінні підприємств і організацій.

Ключові слова: інформація, інформаційне забезпечення, управління, підприємство, організація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы основные современные научные подходы к определению понятия информационного обеспечения управления. Сформулированы сущностные характеристики информационного обеспечения. Определены особенности, которые следует учитывать при разработке целостной теоретической концепции информационного обеспечения управления предприятий и организаций. Сформирован перечень требований к информационному обеспечению, обусловленных основным его назначением, в частности: предоставление релевантной информации, оперативное предоставление информации, создание условий для предотвращения несанкционированного доступа. Предложено рассматривать информационное обеспечение как составляющую системы и процесса управления, как систему ресурсного обеспечения, как специфический вид профессиональной деятельности, а также с экономической, организационной, технологической и технической точек зрения. Обоснована целесообразность формирования информационного обеспечения в управлении предприятий и организаций.

Ключевые слова: информация, информационное обеспечение, управление, предприятие, организация.

ANNOTATION

The article considers and analyzes the major modern scientific approaches to the definition of concept information security management. The essential characteristics of information support are formulated. Peculiarities which must be considered during developing a coherent theoretical concept of information support management in management of companies and organizations. The list of requirements for information provision, resulting from its main purpose, for example: to provide relevant information, fast provision of information, provide conditions to prevent unauthorized access and adequate protection of trade secrets is formed. It is suggested to examine the information provision as part of a system and process management as a resource support system, as a specific type of professional activity, as well as from economic, organizational, technological and technical points of view. The expediency of the formation of information support in management of companies and organizations.

Keywords: information, information security management, enterprise, organization.

Постановка проблеми. В умовах інформаційного суспільства основним шляхом удосконалення управління діяльності є побудова ефективної системи інформаційного забезпечення. Проблемі формування високоефективної системи інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій науковими колами приділено недостатньо уваги. Саме тому актуальною постає проблема визначення сутності інформаційного забезпечення та його особливостей в управлінні підприємств і організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні існують різні підходи до визначення сутності та складу інформаційного забезпечення. Найширші напрацювання в цій сфері мають І.О. Бланк, К.В. Щиборщ, С.Н. Лебедєва, В.С. Рожнов, Ф.І. Хміль, Н.М. Гуляєва, А.В. Гавриков та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми Незважаючи на значну кількість публікацій щодо визначення сутності інформаційного забезпечення, нині відсутні наукові розробки стосовно особливостей його застосування в управлінні підприємств і організацій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності та особливостей інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій. Цей процес є надзвичайно актуальним, оскільки існують суттєві розбіжності у визначеннях основних понять різними авторами. Як показує аналіз спеціальної наукової літератури з проблем інформації, інформаційних систем в економіці й управлінні, управління інформаційними потоками, розвитку ринку інформаційних послуг, у наш час відсутня єдність думок навіть щодо тлумачення самого терміна «інформація».

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю розвитку сучасних світових спільнот є перехід до нової сходинки еволюції – інформаційної стадії розвитку. Прогрес економіки багато в чому визначається передовими інформаційними технологіями. Глобальний характер розповсюдження інформатизації, що базується на інформаційних технологіях і охоплює практично всі сфери розвитку країн

світу, викликає глибокі якісні зміни в організаційно-технологічній і соціально-економічній структурі будь-якої держави. За стрімкістю і масштабністю розповсюдження це явище є унікальним, адже жоден інший вид виробництва і жодна інша технологія не запановували у світі так швидко, надійно і практично.

У найрозвинутіших країнах, що переходять від індустріального до інформаційного суспільства, стрімкий розвиток інформаційних технологій виявляється насамперед у підсиленні інформаційного забезпечення в економіці й управлінні, а також постійній диверсифікації інформаційного сектору. Цей прояв відображається в конкретних соціально-економічних показниках, а саме збільшенні чисельності зайнятих в інформаційному секторі, модифікації професійно-кваліфікаційної зайнятості в національній економіці тощо.

Під час більш детального аналізу явища, що розглядається, виявляються й інші зміни в соціально-економічному житті розвинутих країн, насамперед збільшення частки національного продукту, створеного на базі інформаційних товарів і послуг.

З урахуванням ролі інформації в управлінні підприємств і організацій, що постійно зростає, важливу роль відіграє визначення сутності основних понять та їх особливостей в управлінні.

Ефективність будь-якої управлінської технології значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення, тобто від того, наскільки оперативно та точно буде отримана необхідна інформація для прийняття певних управлінських рішень.

У загальному розумінні інформаційне забезпечення – це система показників і засобів їх опису (класифікатори й коди, економічна документація та відповідним чином організована інформаційна база) [1, с. 57].

З точки зору системного підходу інформаційне забезпечення – це динамічна система даних і способи їх обробки, які дають змогу вивчити реальний стан керованого об'єкта, виділити чинники, що його визначають, а також виявити можливості здійснення необхідних управлінських дій.

У науково-економічних дослідженнях є різні підходи до визначення сутності інформаційного забезпечення: як інформаційного обслуговування управління; як заходів зі створення інформаційного середовища управління; як сукупності дій з надання необхідної для управління інформації у зазначене місце із заданою періодичністю.

У праці «Информационное обеспечение хозяйственной деятельности предприятия» В.С. Рожнов [2, с. 84] розглядав інформаційне забезпечення як необхідний елемент будь-якої організації, який стоїть вище за техніку управлінських робіт. На його думку, як матеріальне виробництво неможливо уявити без предметів праці, так і управління неможливо уявити без інформації. Ми розділяємо думку дослідника про те, що категорія інформаційного забезпечення повинна розглядатись у тісній взаємодії з іншими забезпечуючими ресурсами систем управління, а також про те, що інформаційне забезпечення управління – це зв'язок інформації із системами управління і процесом управління загалом.

Під системою інформаційного забезпечення К.К. Гордєєв і С.Ф. Маліков розуміли сукупність сумісно діючих елементів, необхідних для виконання встановлених функцій. Натомість Л.О. Терещенко і І.І. Матвієнко-Зубенко [3, с. 107] визначають інформаційне забезпечення як важливий елемент автоматизованих інформаційних систем обліку, призначених для відображення інформації, що характеризує стан керованого об'єкта і є основою для прийняття управлінських рішень.

В.В. Годин та І.К. Корнєєв [4, с. 19] визначили інформаційне забезпечення як інформаційне обслуговування управління, як дії з надання потрібної для управлінської діяльності інформації в необхідне місце на основі певних процедур із заданою періодичністю, а також як заходи щодо створення інформаційного середовища управління. В інформаційне середовище управління входять джерела інформації, інформаційна система організації, органи управління як користувачі інформаційної системи.

Є.В. Моісеєнко та Є.Г. Лаврушина [5, с. 27] мають досить цікаве і відмінне від інших науковців бачення. Вони розглядають інформаційне забезпечення як підсистему інформаційної системи підприємства і визначають його як сукупність проектних рішень за обсягами, розміщенням, формами організації інформації (єдиної системи класифікації і кодування інформації уніфікованих систем документації, схем інформаційних потоків), що циркулює в підприємствах і організаціях, а також як методологію побудови баз даних. До складових інформаційного забезпечення науковці відносять показники, довідкові дані, класифікатори і кодифікатори інформації, уніфіковані системи документації, інформацію на носіях тощо. Таке бачення заслуговує на увагу, але, на наш погляд, є хибним з економічної точки зору і підходить лише для вирішення технічних завдань на підприємстві, зокрема такий розподіл (на інформаційне, технічне, програмне, методичне, організаційне, правове і лінгвістичне забезпечення) інформаційної системи підходить лише для створення автоматизованої системи управління підприємств і організацій як одного з інструментів ефективного управління.

А.К. Семенов і В.Н. Набоков під інформаційним забезпеченням управління пропонують розуміти сукупність інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, яка сприяє ефективній реалізації всього процесу управління, зокрема розробленню та реалізації управлінських рішень. Схожу точку зору мають М.П. Денисенко та

І.В. Колос [6, с. 364], які під системою інформаційного забезпечення управління підприємством розуміють сукупність даних, організацію їх введення, обробки, збереження та накопичення, пошуку і поширення в межах компетенції між зацікавленими особами у зручній для них формі та у зручному вигляді. Ці дослідники також виділяють три її складові, такі як інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення.

Власної точки зору щодо розуміння сутності терміна «інформаційне забезпечення» дотримується Т.В. Безбородова [7, с. 3]. Дослідник вважає, що інформаційне забезпечення – це процес задоволення потреб користувачів в інформації, необхідній для прийняття рішення, для здійснення якого необхідна наявність відповідної інформаційної системи.

На думку С.П. Кулицького [8, с. 24], поняття «інформаційне забезпечення» пов'язане з процесом професійної діяльності, такої як інформаційна діяльність. Тобто з'являється окрема сфера професійної діяльності, а не просто складова процесу управління. Особливий акцент зроблено на зв'язку поняття «інформаційне забезпечення» з інформаційними потребами управлінців. Об'єктивною передумовою формування такого об'єкта дослідження, як «інформаційні потреби» різних суб'єктів, зокрема суб'єктів управління, є розподіл праці і поява та розвиток нових технологій збирання, передавання, оброблення та збереження інформації [9, с. 3].

О.Ю. Корнєєв [10, с. 24] розглядає таке поняття, як система інформаційного забезпечення підприємницької діяльності, і визначає його як сукупність взаємопов'язаних інформаційних систем, що опосередковують на міжсуб'єктному рівні відносини щодо організації та здійснення підприємництва, метою створення якої є забезпечення повної і достовірної інформації для ефективного здійснення підприємницької діяльності.

Узагальнюючи і критично оцінюючи опрацьовані наукові праці, можна сформулювати сутнісні характеристики інформаційного забезпечення:

1) інформаційне забезпечення є функціональним комплексом, що забезпечує органічну взаємодію технічних засобів, методів і технологій роботи з інформацією;

2) інформаційне забезпечення – це сукупність інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, яка сприяє ефективній реалізації процесу управління;

3) інформаційне забезпечення є інструментом, що генерує інформацію, яка складається з важливих даних та не дає відволікатись менеджерам на зайву та громіздку інформацію;

4) інформаційне забезпечення – це безперервний процес постійного забезпечення можливості збирання, пошуку, групування, аналізу, зберігання та поширення інформації серед зацікавлених менеджерів підприємств і організацій;

5) інформаційне забезпечення є інструментом, що забезпечує надходження інформації про стан та параметри функціонування певних об'єктів управління через визначені проміжки часу або відповідно до її запитів та орієнтується на раніше визначені основні показники діяльності суб'єкта;

6) інформаційне забезпечення – це управлінська технологія, оскільки відображає інформацію щодо стану керованого об'єкта і є основою для прийняття управлінських рішень;

7) інформаційне забезпечення є інструментом, що підтримує функціонування системи менеджменту, оскільки надає своєчасну, достовірну та повну інформацію про бізнес-процеси та бізнес-об'єкти для ефективного управління певними аспектами діяльності вищому менеджменту та керівникам усіх рівнів;

8) інформаційне забезпечення – специфічний вид професійної діяльності, оскільки враховує інформаційні потреби різних суб'єктів, зокрема суб'єктів управління;

9) інформаційне забезпечення є складовою системи та процесу управління, виражаючи на міжсуб'єктивному рівні відносини щодо організації та здійснення підприємництва, метою створення якої є забезпечення повної і достовірної інформації для ефективного здійснення підприємницької діяльності [16, с. 21].

Інформаційне забезпечення управління підприємств і організацій, як і будь-які інші економічні явища, має певні особливості, які слід враховувати під час розроблення цілісної теоретичної концепції інформаційного забезпечення управління. Основними з них є:

1) велика кількість інформаційних даних із зовнішнього та внутрішнього середовища, які значно впливають на результати діяльності підприємств і організацій, порівняно із суб'єктами господарювання інших сфер національної економіки;

2) під час створення інформаційного забезпечення управління увага повинна бути сконцентрована на урахуванні усіх основних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища;

3) система інформаційного забезпечення повинна враховувати підтримку менеджменту під час забезпечення їх самоокупності, гнучкості та певного рівня самостійності;

4) особливу увагу потрібно звертати на автоматизацію управління логістичним процесом [8, с. 68].

Основне призначення інформаційного забезпечення управління полягає у створенні такої організацію і такого механізму подання інформації, які б відповідали будь-яким вимогам користувачів, а також умовам автоматизованих технологій [7, с. 24].

Призначення інформаційного забезпечення обумовлює і вимоги до нього:

1) надання повної, достовірної, однозначної, релевантної та своєчасної інформації для проведення розрахунків і реалізації процесів при-

йняття управлінських рішень у функціональних підсистемах з мінімумом витрат на її збирання, зберігання, пошук, обробку і передачу;

2) сформована інформація повинна із заданим рівнем точності відображати параметри функціонування певного об'єкта;

3) інформаційне забезпечення повинно надавати інформацію, достатню для ефективної реалізації всіх функцій об'єкта;

4) необхідними є кодування інформації та створення надійних засобів її передавання та зберігання для забезпечення її захисту від несанкціонованого використання та для спрощення роботи з інформаційними потоками в системі управління підприємств і організацій;

5) для підтримання відповідного рівня оперативності надання необхідної інформації повинна бути забезпечена сумісність з інформаційними системами, що взаємодіють із системою інформаційного забезпечення об'єкта;

6) в інформаційній системі мають бути передбачені засоби контролю вхідної і результативної інформації, оформлення даних в інформаційних масивах та контролю цілісності інформаційної бази;

7) форми документів повинні не лише відповідати вимогам корпоративних стандартів підприємства, але й оперативно трансформуватися у прийнятну для сприйняття іншими користувачами форму;

8) інформація має надходити до системи управління підприємством не тільки із заданою періодичністю, але й на запит користувачів, оскільки параметри функціонування певних об'єктів управління змінюються з плином часу;

9) використання керівниками підприємств і організацій певної інформації має сприяти підвищенню ефективності їхньої діяльності.

Висновки. Інформаційне забезпечення управління можна розглядати з економічної, організаційної, технологічної та технічної точок зору, а також як систему ресурсного забезпечення, як специфічний вид професійної діяльності, як складову системи та процесу управління.

Інформаційне забезпечення, що базується на широкому застосуванні нових інформаційних технологій, засобів комп'ютерної та комунікаційної техніки, дає змогу підвищувати ефективність роботи підприємств і організацій у декілька разів, оптимізовувати за заданими критеріями використання ресурсів, скорочувати документообіг з переходом до електронних технологій управління.

Таким чином, можна запропонувати таке визначення особливостей інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій: це функціональний комплекс, що забезпечує органічну взаємодію технічних засобів, методів та технологій роботи з інформацією, можливість цілеспрямованого безперервного збору, пошуку, групування, аналізу, зберігання та поширення інформації серед зацікавлених менеджерів підприємств і організацій, а також надходження своєчасної, достовірної та повної інформації про стан та параметри функціонування певних об'єктів управління через визначені проміжки часу або відповідно до їх запитів; відображає інформацію щодо стану керованого об'єкта і є основою для прийняття управлінських рішень; формує інформацію, яка складається з важливих даних та не дає відволікатись менеджерам на зайву та громіздку інформацію, сприяючи ефективній реалізації процесу управління та враховуючи інформаційні потреби всіх користувачів.

Як показав проведений аналіз, інформаційне забезпечення управління відіграє важливу роль у забезпеченні ефективної діяльності підприємств і організацій шляхом інформаційно-аналітичної, методологічної та інструментальної підтримки менеджменту, а отже, посідає одне з перших місць в управлінні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Информационные технологии в экономике и управлении: [учебно-методический комплекс] / [В.П. Божко, Д.В. Власов, М.С. Гаспариан]. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 120 с.
2. Рожнов В.С. Информационное обеспечение хозяйственной деятельности предприятия / В.С. Рожнов. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 144 с.
3. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку: [навч. посіб.] / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.
4. Годин В.В. Информационное обеспечение управленческой деятельности: [учебник] / В.В. Годин, И.К. Корнеев. – М.: Мастерство; Высшая школа, 2001. – 240 с.
5. Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике / Е.В. Моисеенко, Е.Г. Лаврушина. – Владивосток: ВГУЭС, 2015. – 246 с.
6. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка і держава. – 2006. – № 7. – С. 19–24.
7. Безбородова Т.В. Структурно-морфологічна модель системи інформаційного забезпечення процесу управління / Т.В. Безбородова // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 27–29.
8. Кулицький С.П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління / С.П. Кулицький. – К.: МАУП, 2012. – 426 с.
9. Височин І.В. Інформаційне забезпечення управління товарообротом підприємств роздрібної торгівлі / І.В. Височин // Схід. – 2011. – № 7 (114). – С. 3–7.
10. Корнєєв Ю.О. Інформаційне забезпечення розвитку підприємницької діяльності / Ю.О. Корнєв // Вісник НАН України. – 2008. – № 5. – С. 24–31.

УДК 658.15

Пилипенко С.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ENSURING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE WITHIN THE VALUE-BASED MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто науковий підхід до оцінки ефективності діяльності підприємства на основі його вартості, який дозволяє враховувати вплив факторів зовнішнього середовища і прогнозувати результат діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Досліджено систему показників, які характеризують ефективність оперативної, фінансової, інвестиційної діяльності. Визначено послідовність дій із забезпечення ефективності діяльності підприємства із застосуванням вартісно-орієнтованого підходу.

Ключові слова: вартість, ефективність діяльності, ціннісно-орієнтований менеджмент, критерії ефективності, чинники вартості, механізм управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен научный подход к оценке эффективности деятельности предприятия на основе его стоимости, позволяющий учитывать влияние факторов внешней среды и прогнозировать результат его деятельности на перспективу. Представлена система показателей характеризующая эффективность оперативной, инвестиционной и финансовой деятельности. Определена последовательность действий по обеспечению эффективности деятельности предприятия на основе стоимостного подхода.

Ключевые слова: стоимость, эффективность деятельности, ценностно-ориентированный менеджмент, критерии эффективности, факторы стоимости, механизм управления.

ANNOTATION

The article considered the scientific approach to a company effectiveness estimation which based on its cost. This approach gives the opportunity to consider the impact of environmental factors and predict the performance of a company in the long run. The system of indicators which gives the characteristic of the effectiveness of operational, financial and investment activities has studied. The sequence of actions to ensure the effectiveness of the company by using value-oriented approach has determined.

Keywords: cost, efficiency activities, value-oriented management, performance criteria, factors of cost control mechanism.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки вимагає активних дій суб'єктів господарювання, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємств і потребує нових підходів до її забезпечення. Проблема ефективності завжди була в центрі уваги як учених, так і економістів практиків, які вважали, що запорукою ефективного та результативного функціонування підприємства є раціональне використання наявних ресурсів та отримання бажаного результату. Оцінка ефективності діяльності підприємства – важливий аспект у формуванні політики, яку проводить підприємство, і для цього необхідна система взаємозв'язаних і підпорядкованих критеріїв та показників, які здатні враховувати специфіку виробництва й умови його функціонування. Як важливіший критерій ефективності діяльності підприємства розглядають максимізацію вартості. Наявні умови господарювання сприяють формуванню вартісного мислення, при цьому вартість розглядають як економічну категорію, що є мірою результативності діяльності підприємства, критерієм ефективності, дієвим важелем залучення капіталу, обумовлює підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, дозволяє враховувати вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, що обумовлюють зростання витрат та скорочення доходів підприємств, прогнозувати результат його діяльності в довгостроковій перспективі. Вартість розглядають як агрегований показник, який адекватно оцінює ефективність та результати діяльності підприємства, його здатність задовольняти потреби й очікування всіх зацікавлених осіб, як безпосередньо в середині підприємства, так і в навколишньому середовищі. Виходячи з цього, актуалізується проблема забезпечення ефективності діяльності підприємства на основі застосування концепції вартісно-орієнтованого менеджменту, де пріоритетною стратегічною ціллю стає максимізація вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання проблеми управління ефективністю на основі вартості відображено в роботах зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема: Ф. Блека, К. Багацької, Дж. Брейлі, Ю. Брічхема, М. Гордона, Д. Календонського, Р. Каплана, М. Корягіна, Т. Коупленда, Т. Коллера, А. Маршала, Дж. Муррина, Ф. Модельяні, Д. Нортона, Г. Харрісона, Дж. Фрідмана та інших. Незважаючи на наявність значної кількості досліджень і публікацій із цієї проблематики, недостатньо висвітленими залишаються питання визначення, використання системи показників для оцінки ефективності діяльності підприємства на основі вартості, які потребують подальшого вивчення.

Мета статті полягає в дослідженні різноманітних підходів щодо визначення шляхів забезпечення ефективності діяльності підприємства в системі вартісно-орієнтованого менеджменту.

Відповідно до цільової спрямованості передбачається визначити ключові фактори вартості, які впливають на забезпечення ефективної діяльності підприємства, сформувати систему показників, яку будуть використовувати для її оцінки, визначити послідовність дій із забезпечення ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною задачею сучасного підприємства є забезпечення ефективності його діяльності, що потребує відповідного управління з використанням надійних методів та інструментів, здатних враховувати і нівелювати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Ефективність діяльності підприємства слід розглядати не тільки як його здатність отримувати більшу кількість корисних благ, ніж було витрачено ресурсів на їх виробництво, а і як здатність розвиватися і бути конкурентоспроможним на ринку, досягаючи поставлених цілей. Управління ефективністю спрямоване на забезпечення відповідності фактичного стану заданим параметрам, а це потребує оцінки на основі оптимальних критеріїв та системи показників, за якими вона буде проводитись. Водночас критерій ефективності має відображати результати діяльності та вимірювати й фіксувати рівень досягнення мети. Критеріями є якісні та кількісні показники, серед яких більшість науковців виділяють прибутковість, економічність, інноваційність, положення на ринку, якість трудового життя тощо. У межах кожного критерію існують показники, які дають кількісно-якісну характеристику використанню ресурсів підприємства, і є результатом певних розрахунків. Оскільки підприємство є системою взаємопов'язаних елементів, то необхідно формувати таку систему критеріїв та показників ефективності його діяльності, яка буде всебічно характеризувати результати діяльності, враховувати вплив усіх факторів формування ефективності.

У наш час широкого розповсюдження набула концепція управління на основі вартості [1; 3; 4; 8; 13], де вартість є агрегованим показником діяльності підприємства, який забезпечує комплексну характеристику стану і ефективності функціонування підприємства, визначає наявну фінансово-економічну позицію та довгостроковий потенціал розвитку. Оцінку діяльності на основі вартості широко використовують у закордонних компаніях і складає основу сучасного управління. Використання вартості як критерія ефективності діяльності підприємства враховує практично всю інформацію щодо особливостей та умов функціонування конкретного підприємства.

Розуміння важливості вартісно-орієнтованого управління прийшло шляхом тривалого пошуку [5; 12; 13; 14]. Так, у 60-і роки минулого століття головною метою підприємства було завоювання та розширення його позицій на ринку товарів, робіт та послуг. У 80-і роки основну увагу приділяли максимізації прибутку. На початку 90-х років акцент був перенесений на підвищення вартості інвестицій у підприємство. З 2000-го року пріоритетною стає концепція управління вартістю, яка потребувала трансформації методів оцінки й аналізу результатів діяльності підприємства. Управління на основі вартості вважається доцільним і важливим тому, що дозволяє обґрунтовувати ринкову вартість компанії для потенційних інвесторів та акціонерів, визначати перспективність підприємства на основі динаміки приросту вартості, проводити моніторинг зовнішнього оточення, гарантувати стабільність підприємства для всіх зацікавлених осіб, будувати власну модель ефективності завдяки тих критеріїв і показників, що впливають на формування вартості підприємства і характеризують його діяльність. Власна модель ефективності містить три групи критеріїв, які характеризують: по-перше, виробничу складову, це – фондовіддача, матеріаловіддача, виробнича потужність, продуктивність, ціна, професійний склад кадрів, порівняння з середньогалузевими показниками; по-друге, ринкову складову – доля ринку, співвідношення реалізованої і товарної продукції, темпи росту обсягу виробництва, конкуренти, диверсифікація продукції, попит на продукцію, співвідношення індексу реалізованої продукції та індексу інфляції, доля матеріальних витрат у собівартості продукції, співвідношення можливостей задоволення потреби і самій потреби; по-третє, фінансову складову – рентабельність продукції, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, платоспроможність, коефіцієнт структури капіталу, співвідношення результатів оцінки ринкової вартості власного капіталу [8; 9; 11; 14]. Представлений склад взаємопов'язаних критеріїв показує, що вартість підприємства залежить від його виробничих можливостей, наявності конкурентних переваг, можливостей реалізації достатнього обсягу продукції та ефективного фінансового управління. Наведена система критеріїв ефективності відображає специфіку виробництва конкретного підприємства, особливості його цілей за різними напрямами діяльності. Поряд із цим багато вчених уважають, що як єдиний і зрозумілий, універсальний критерій оцінки діяльності є максимізація вартості, яка дозволяє координувати роботу всіх підрозділів підприємства.

Концепція вартісно-орієнтованого управління (VBM) базується за такими принципами [10; 11; 14]:

– найкращий показник для оцінки діяльності підприємства – це грошовий потік, який генерується підприємством;

– нові капіталовкладення допускаються тільки за умови створення нової вартості;

– в мінливих умовах навколишнього середовища структура активів повинна змінюватися, щоб забезпечити максимальне зростання вартості компанії.

Нова вартість утворюється тільки в тих випадках, коли підприємство отримує таку від-

дачу від інвестованого капіталу, яка перевищує витрати на його залучення. Сьогодні існує безліч підходів до реалізації концепції вартісно-орієнтованого управління, що дозволяє представити еволюцію фінансових показників для оцінки ефективності управління [1; 4; 7; 10; 14]: одними з перших були запропоновані: модель Дюпона, відома як факторний аналіз, яка дозволяє визначити ефективність діяльність підприємства загалом та оцінити використання окремих видів ресурсів; показники прибутку на акцію – EPS, доходи від інвестованого капіталу – ROI; віддача власного капіталу – ROE; дохідність чистих активів – RONA та інші. Але більшість із них мали суттєвий недолік, який полягав у тому, що вони орієнтувалися на дані звітності минулих періодів та відображали інтереси менеджерів, а не власників. Це сприяло появі нового підходу та методів менеджменту, у яких важливішими критеріями ефективності діяльності є збільшення ринкової вартості підприємства. Цей підхід відомий як вартісно-орієнтований менеджмент і ґрунтується на інтегрованому фінансовому показнику – вартості підприємства. Водночас зростання вартості підприємства відповідає інтересам усіх зацікавлених осіб – власників, акціонерів, споживачів, інвесторів, робітників, держави. Окрім того, вартість є кращою оцінкою результатів діяльності і тому максимізація вартості підприємства є головною метою стратегічного управління.

Наявні зміни, що відбуваються в сучасній економіці, потребують зміцнення менеджменту, підвищують значущість вартісного підходу до управління підприємства та для забезпечення ефективності його діяльності, що обумовило широке використання різних моделей оцінки вартості підприємства, зокрема таких:

SVA (Shareholder Value Added) – акціонерна додана вартість, яка показує різницю між розрахунковою і балансовою вартістю акціонерного капіталу.

MVA (Market Value Added) – ринкова додана вартість, яку визначають як різницю між ринковою вартістю і вартістю інвестованого в компанію капіталу.

CVA (Cash Value Added) – додана вартість грошового потоку, модель базується на співвідношенні операційного грошового потоку з інвестиційними платежами.

MCVA (Modified Cash Added) – модифікована додана вартість грошового потоку, враховує зміни алгоритму розрахунку майбутнього грошового потоку.

EVA (Economic Value Added) – економічна додана вартість, яку розраховують як різницю між прибутком від звичайної діяльності підприємства за мінусом податків і величиною плати за інвестований капітал.

CFROI (Cash Flow Return on Investment) – дохідність інвестицій на основі грошового потоку (передбачає коригування на інфляцію грошового потоку).

В основі кожної з представлених моделей знаходиться показник, який і є критерієм ефективності діяльності підприємства.

Для забезпечення ефективності діяльності підприємства на основі вартісно-орієнтованого менеджменту необхідно утворити відповідний механізм управління – сукупність взаємопов'язаних елементів, спрямованих на максимізацію вартості підприємства. Такий механізм містить безпосередньо оцінку вартості підприємства та управління вартістю. Основними елементами механізму управління вартістю є:

1. Оцінювання – оцінка ринкової вартості підприємства. Передбачається вибір моделі і процедури встановлення вартості, відстеження процесу створення вартості. Оцінку вартості проводять із застосуванням витратного, дохідного і порівняльного підходу, що дозволяє реалізувати такі принципи управління вартістю, як принцип корисності – здатності задовольняти потреби зацікавлених осіб; принцип заміщення – врахування поведінки покупців на ринку; принцип ефективного використання й очікування – визначається розміром економічних вигід; принцип внеску або граничної продуктивності – передбачає вплив на вартість ключових факторів. Вибір методичного підходу оцінки вартості залежить від цілі проведення оцінки, допускається також комбінація представлених підходів. Так, витратний підхід передбачає визначення поточної вартості з подальшим корегуванням її на суму зносу під час використання принципів корисності і заміщення (цей підхід застосовують під час оцінювання чистих активів). Дохідний підхід базується на принципах найбільш ефективного використання, очікування та передбачає оцінку вартості, виходячи із можливостей приносити дохід; цей підхід застосовують у разі визначення вартості бізнесу, під час визначення вартості підприємства, а також, коли майбутні чисті доходи або грошові потоки будуть приблизно дорівнювати поточним або темпи їх зростання, будуть помірними і передбачуваними. Порівняльний підхід базується на врахуванні принципів заміщення, попиту й пропозиції, передбачає аналіз цін продажу і пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння й об'єктом оцінки (цей підхід застосовують у разі визначення вартості наявного підприємства або такого, чия діяльність тільки починається і пов'язана з виведенням на ринок принципово нового продукту).

2. Визначення ключових факторів вартості, що впливають на процес її генерування. Традиційно під факторами вартості розуміють параметри діяльності підприємства, які сприяють формуванню величини його вартості. Необхідно досліджувати не тільки матеріальні фактори функціонування підприємства в операційній діяльності (обсяг і ціна продажів, продуктивність праці, виробнича потужність, ступінь

використання основних фондів тощо), у фінансовій діяльності (ліквідність активів, фінансовий важіль, податкова ставка, обсяги власного і залученого капіталу, стійкість функціонування підприємства тощо) та в інвестиційній діяльності (обсяг та рентабельність інвестицій у виробництво, в науково-дослідну роботу та в брендінг, наявність інвестиційних проектів тощо). Необхідно також досліджувати й аналізувати нефінансові фактори, що є формуванням фінансових показників і мають довгостроковий характер, серед них – рівень конкуренції в галузі, надійність постачальників, ділова репутація, прозорість та відкритість інформації, рівень корпоративного управління та соціальна відповідальність, інтелектуальний капітал як сукупність знань та навичок персоналу, його кваліфікації, здатності персоналу до новаторства, система цінностей, культура й філософія компанії. Під час дослідження ключових факторів вартості необхідно також ураховувати умови розвитку галузі, де функціонує підприємство та її особливості, що сприяє прийняттю найкращих управлінських рішень.

3. Побудова системи оцінки ефективності діяльності, заснованої на вартісно-орієнтованому показникові. Так, аналіз існуючих моделей оцінки вартості [1; 2; 3; 4; 7; 9; 10; 13] показує, що кожна з них ґрунтується на певному результуючому показнику: чистій приведеній вартості – моделі FCF, ECF, CCF, FTE; грошовому потоку – моделі NPV, APV, SNPV; доданій вартості – моделі EVA, MVA, CVA. Такий показник і є критерієм ефективності діяльності підприємства, його вибір залежить від ситуації в галузі, капіталомісткості виробництва, специфіки бізнесу і буде суттєво впливати на стратегію управління щодо забезпечення ефективності діяльності підприємства.

Але серед загальновизнаних моделей особливе місце займає модель EVA, як найбільш популярний та універсальний інструмент управління. Його використовують як вартісний критерій оцінки ефективності. Головна ідея полягає в тому, що через максимізацію показника доданої вартості відбувається максимізація добробуту акціонерів, враховуються інтереси всіх зацікавлених осіб і його позитивне значення підтверджує, що компанія виконала всі свої обов'язки і реалізувала очікування власників. Переваги моделі полягають в тому, що вона економічна, комплексна і гнучка у використанні; повною мірою представляє фактори вартості підприємства для цілей управління в операційній, інвестиційній і фінансовій сфері діяльності; може застосовуватися для оцінки ефективності як за один, так і за декілька періодів, зокрама в довгостроковому періоді; забезпечує кінцевий контроль показника результативності. Слід також враховувати думку вчених [1; 8; 10; 11], що для забезпечення ефективного впровадження вартісно-орієнтованого управління, необхідно одночасно використовувати модель EVA і систему збалансованих показників (BSC). Так, показник EVA використовують як фінансову перспективу збалансованої системи показників та складає основу ефективної системи мотивації персоналу, а збалансовану систему показників слід розглядати як інструмент управління в організаціях, які орієнтовані на додану вартість.

4. Формування системи інформаційного забезпечення процесу управління вартістю на основі інтеграції показників оцінки вартості в систему фінансової звітності та фінансового планування. Для забезпечення користувачів інформацією про вартість підприємства використовують концепцію «Бухгалтерський облік для майбутнього» – AFTF. Вона надає інформацію про вартість підприємства при прийнятті управлінських рішень, забезпечуючи користувачів відповідною релевантною інформацією. Інформація про фактори, що впливають на вартість підприємства містить концепція звітності, спрямованої на створення вартості – «ValueReporting». Її особливістю є наявність, окрім традиційної фінансової звітності, показників про нефінансові результати діяльності, які є індикаторами зміни вартості підприємства. Для вимірювання доданої вартості, яка генерується інтелектуальним капіталом підприємства, використовують модель «Value added intellectual coefficient, VAIC». У її основу покладено припущення, що додана вартість є основним індикатором трансформації нематеріальних активів в ринкові активи. Таким чином, така модель дозволяє визначати ефективність використання матеріальних і нематеріальних активів через процес створення вартості підприємства та визначення факторів, що впливають на її створення. Взаємозв'язок доданої вартості з інтелектуальним капіталом підприємства показують такі моделі, як «Calculated intangible value» – «Розрахункова нематеріальна вартість», «Knowledge capital earnings» – «Доходи капіталу знань» та інші. Наведені моделі дозволяють визначати вартість на основі інформації, що генерується системою бухгалтерського обліку та міститься в інших джерелах: фінансовому менеджменті, маркетингу, стратегічному обліку тощо; оцінка вартості проводиться на основі поелементної оцінки активів і зобов'язань та корегуванням їх вартості з урахуванням грошових потоків, порівнянням темпів приросту доходів, витрат, балансових статей та співвідношення їх значень.

5. Періодична оцінка вартості та підготовка звітів про фінансові результати діяльності, про розподіл прибутку, про капітальні інвестиції, джерела фінансування, а також проведення розрахунків перспективних оцінок грошових потоків, рентабельності інвестованого капіталу, економічного прибутку, вартості підприємства. Під час розрахунку перспективної вартості необхідно використовувати інформацію мінімум за три попередніх роки.

6. Мотивація персоналу. Відбувається відповідно до вкладу співробітників у створення

доданої вартості, що дозволяє матеріально зацікавити кожного в максимізації вартості в зоні його відповідальності, а значить і в максимізації вартості всього підприємства.

7. Контроль за рівнем ефективності проводиться на основі порівняння фактичних показників із запланованими показниками щодо приросту вартості підприємства. Саме за показниками доданої вартості і буде оцінюватися ефективність діяльності підприємства.

Представлена послідовність дій із управління вартістю дозволяє оцінювати ефективність діяльності підприємства в короткостроковому і довгостроковому періодах, а також проводити аналіз ефективності управління підприємством.

Висновки. Отже, ефективність діяльності підприємства визначається можливістю збільшення його вартості порівняно з очікуваннями, які відображені в його цілях. Сучасна економічна теорія й практика доводять, що для підприємства доцільним і важливим є вартісно-орієнтоване управління, яке базується на обґрунтуванні вартості підприємства для потенційних інвесторів і акціонерів; на забезпеченні постійного приросту вартості; на моніторингу процесів, пов'язаних із зовнішнім середовищем і впливаючих на вартість підприємства; на гарантії стабільності для всіх учасників діяльності підприємства. Для забезпечення зростання вартості завдяки внутрішнім резервів на підприємстві формується модель ефективності роботи, визначаються фактори впливу на формування вартості. Фактори вартості повинні відображати як рівень ефективності, який досягнуто на цей момент, так і довгострокові перспективи її зростання. Забезпечення ефективності діяльності підприємства на основі вартості це шлях до впровадження системи постійних покращень та використання сучасних управлінських інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багацька К. Теоретичні основи і практичні аспекти вартісно-орієнтованого підходу в управлінні фінансами / К. Багацька // Вісник Сумського аграрного університету. Серія фінанси. – 2012. – № 8.
2. Гонтар Д. Сутність вартісно-орієнтованого управління банком / Д. Гонтар // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 205–213.
3. Грапко Н. Вартісно-орієнтований підхід в управлінні фінансами підприємств / Н. Грапко // Наукові праці КНТУ. – 2010. – Вип. № 17.
4. Запорожский А. Управление стоимостью компании и стратегический анализ на основе модели MCVA / А. Запорожский // Корпоративные финансы. – 2007. – № 1. – С. 34–45.
5. Емельянов А. Основные этапы эволюции управления стоимостью компании / А. Емельянов, Е. Шакина // Корпоративные финансы. – 2008. – № 4. – С. 79–87.
6. Ивашковская И. Стейкхолдерский подход к управлению, ориентированному на прирощение стоимости / И. Ивашковская // Корпоративные финансы. – 2012. – № 1. – С. 14–23.
7. Каледонский Д. Value Based Manedgment: ни отнять, ни прибавить / Д. Каледонский // Генеральный директор. – 2007. – № 5. – С. 18–23.
8. Королева Ю. Особенности управления стоимостью компании в процессе структурных преобразований / Ю. Королева, М. Кузьмина // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3.
9. Корягін М. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: монографія / М. Корягін. – Львів: тов. «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 212 с.
10. Момот Т. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія / Т. Момот. – Харків: ХНАМГ. – 2006. – 380 с.
11. Рассказов С. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании / С. Рассказов, А. Рассказова // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 3. – С. 71–84.
12. Сотніков А. Еволюція концепції вартісно-орієнтованого управління / А. Сотніков // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Збірник наукових праць. – Львів. – 2011. – С. 252–257.
13. Терещенко О. Вартісний підхід в управлінні фінансами підприємства / А. Даниленко, М. Білик, О. Кошик, О. Терещенко, Л. Шаблиста та ін. // Фінансово – монетарні важелі економічного розвитку: Монографія в 3 т. Т. 3. Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / За ред. чл.-кор. НАН України А. Даниленка. – К.: Фелікс. – 2008. – 308 с.
14. Харитонов А. «Стоимость компании» – один из ключевых показателей эффективности управления предприятием / А. Харитонов // Повышение конкурентоспособности предприятий и организаций: сборник материалов научно-практической конференции, 2003. – С. 143–145.
15. Шевчук Н. Вартість як критерій ефективності управління підприємством / Н. Шевчук // «Економічний часопис – XXI». – 2014. – № 5. – С. 68–71.

УДК 338.2

Піжук О.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України

Пронькін М.С.
магістр
Університету державної фіскальної служби України

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

METHODOLOGY OF SWOT-ANALYSIS AS A PREREQUISITE FOR MAKING STRATEGIC DECISIONS AT THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті відтворено процес прийняття стратегічних рішень на підприємстві. У ролі інструменту обґрунтування застосовано розширений SWOT-аналіз. Для побудови SWOT-аналізу було використано аналіз 5-ти конкурентних сил Портера, визначені ключові фактори успіху та проведено STEP-аналіз. На основі розширеного SWOT-аналізу були визначені доцільні для прийняття стратегічні рішення. Відображено та практично застосовано порядковість проведення всіх методів та аналізів на прикладі підприємства ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод».

Ключові слова: стратегічні рішення, SWOT-аналіз, STEP-аналіз, ключові фактори успіху, конкурентні сили Портера.

АННОТАЦИЯ

В статье воспроизведен процесс принятия стратегических решений на предприятии. В качестве инструмента обоснования применен расширенный SWOT-анализ. Для построения SWOT-анализа было использовано анализ 5-ти конкурентных сил Портера, определены ключевые факторы успеха и проведен STEP-анализ. На основе расширенного SWOT-анализа были определены целесообразные, для принятия, стратегические решения. Отражена и практически применена последовательность проведения всех методов и анализов на примере ОАО «Ветропак Гостомельский стеклозавод».

Ключевые слова: стратегические решения, SWOT-анализ, STEP-анализ, ключевые факторы успеха, конкурентные силы Портера.

ANNOTATION

The article is reproduced strategic decision making in the company. In as justification tool used advanced SWOT-analysis. To build a SWOT-analysis used analysis 5 competitive forces Porter identified key success factors and conducted STEP-analysis. Based on advanced SWOT-analysis were identified appropriate for making strategic decisions. The displayed and practically used all sequence methods of analysis on the example of JSC «Vetropack Gostomel Glass Factory».

Keywords: strategic decisions, SWOT-analysis, STEP-analysis, key success factors, competitive forces Porter.

Постановка проблеми: Реаліями сучасного етапу розвитку економіки є посилення конкурентної боротьби між суб'єктами ринку, яке зумовлено поєднанням складних і суперечливих процесів глобалізації бізнесу, обмеженістю ресурсів, прискоренням технологічних нововведень тощо. У зв'язку із ускладненням проблем виробництва і розподілу, можливістю технологічних проривів, структурних змін економіки і ринку вітчизняні підприємства стикнулися із вирішенням стратегічних завдань.

Важливим аспектом стратегії розвитку підприємств у ринковій економіці є створення умов для випуску продукції, яка має конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках, оскільки кінцева ціль будь-якого підприємства – перемога на конкурентному ринку і, як наслідок, отримання прибутку. Виходячи з вищесказаного, стратегія розвитку підприємства має містити рішення, спрямовані як на випуск конкурентоспроможної продукції, так і на утримання досягнутого рівня конкурентоспроможності. Усе це не можливе без певних зусиль підприємств із вивчення конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Питання SWOT-аналізу, одного із найвагоміших елементів стратегічного аналізу досліджувалось у публікаціях вітчизняних учених та фахівців, котрі і розглядали таку тему з різних позицій. Так, П. Гордієнко, Л. Дітковська, Н. Яшкіна розуміють SWOT-аналіз, як метод, що дозволяє встановити взаємозв'язки між силою і слабкістю, що властиві підприємству, та зовнішніми загрозами і можливостями [1].

К. Мамонов, Б. Скоков, О. Короп, Ю. Мізік визначають, що, використовуючи метод SWOT, вдається встановити взаємозв'язки між силою і слабкістю, які властиві організації, і зовнішніми загрозами і можливостями [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми: Однак, незважаючи на увагу, яку приділяють сьогодні питанням стратегічного управління, спостерігається неоднозначність деяких теоретичних положень і недостатність методичного інструментарію, яким неефективно володіють практики. Це, зокрема стосується і SWOT-аналізу, методу, який, не дивлячись на те, що є предметом уваги багатьох дослідників, які вивчають питання та проблематику стратегічного управління, однак, який усе ще потребує конкретизації та деталізації.

Одним із принципових питань що виникають під час використання цього методу, стосуються адекватності та повноти формування можливостей і загроз, сильних та слабких боків підприємства, зниження ступеня їх суб'єктивності та підвищення надійності отриманих результатів.

Формулювання цілей статті. Головним завданням є проведення SWOT-аналізу та добір стратегічних рішень що дозволять компанії підвищити конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Для забезпечення адекватності та надійності моделі, а також у запобігання суб'єктивності в визначенні сильних та слабких боків, а також можливостей та загроз необхідно:

1. Застосувати метод 5 конкурентних сил Портера.
2. Визначити ключові фактори успіху.
3. Провести STEP-аналіз.
4. Опираючись на отримані результати, провести SWOT-аналіз.

Виклад основного матеріалу статті. Як об'єкт дослідження ми обрали компанію ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод», що входить до складу швейцарсько-австрійської групи «Vetropack Group» та є лідером серед українських виробників склотари.

Першим етапом стратегічного аналізу досліджуваного підприємства є оцінка рівня загрози п'яти конкурентних сил Портера. Методика проведення такої оцінки в узагальненому вигляді представлена в таблицях 1–6.

У кожній таблиці приведені параметри для оцінки конкуренції та дано їх короткий опис. Оцінка параметрів проводиться за 3-х бальною шкалою. Для того, щоб оцінити вплив кожної конкурентної сили із моделі конкуренції Майкла Портера достатньо просто вибрати одне із трьох тверджень у таблиці та проставити відповідний бал від 1 до 3. Проставлені бали додаються в кінці таблиці і представляється розшифрування їх значень.

Виходячи з проведеного аналізу (табл. 1):

– оскільки основною продукцією компанії є склотара для пива, вина та міцного алкоголю (пивна, винна, горілчана та коньячна пляшки), то товарами субститутами можуть виступати такі упаковки як: ж/б для пива, картонні

Таблиця 1

Товари-субститути				
Параметр оцінки	**Коментарі**	**Оцінка параметра**		
		3	**2**	**1**
Товари-замінники	Здатні забезпечити ту ж саму якість за більш низькою ціною.	Існують та займають високу частку ринку	Існують, частка незначна	Не існують
			2	
Бал		**2**		
1 бал		низький рівень загрози		
2 бали		середній рівень загрози		
3 бали		високий рівень загрози		

Таблиця 2

Оцінка рівня внутрішньогалузевої конкуренції				
Параметр оцінки	**Коментарі**	**оцінка параметра**		
		3	**2**	**1**
Кількість гравців	Чим більше гравців на ринку, тим вище рівень конкуренції і ризик втрати частки ринку	Високий рівень насичення ринку	Середній рівень насичення ринку (3-10)	Невелика кількість гравців (1-3)
		3		
Темп зростання ринку	Чим нижче темп зростання ринку, тим вище ризик постійного переділу ринку	Стагнація або зниження обсягу ринку	Сповільнюється, але зростаючий	Високий
			2	
Рівень диференціації продукту на ринку	Чим нижче диференціація продукту, чим вище стандартизація продукту – тим вище ризик перемикання споживача між різними компаніями ринку	Компанії продають стандартизований товар	Товар на ринку стандартизований за ключовими властивостями, але відрізняється по додаткових переваг	Продукти компаній значимо відрізняються між собою
			2	
Обмеження в підвищенні цін	Чим менше можливостей у підвищенні цін, тим вище ризик втрати прибутку при постійному зростанні витрат	Жорстка цінова конкуренція на ринку, відсутні можливості в підвищенні цін	Є можливість до підвищення цін тільки в рамках покриття зростання витрат	Завжди є можливість до підвищення ціни для покриття зростання витрат і підвищення прибутку
			2	
ПІДСУМКОВИЙ БАЛ		**9**		
4 бали		Низький рівень внутрішньогалузевої конкуренції		
5-8 балів		Середній рівень внутрішньогалузевої конкуренції		
9-12 балів		Високий рівень внутрішньогалузевої конкуренції		

пакети для вина (пластикову пивну пляшку не розглядаємо, оскільки вона зазвичай не застосовується для пивних пляшок об'ємом 0,5 л, так само, як не застосовується скляна пляшка і до всіх інших об'ємів окрім 0,5 л.

– роль товарів субститутів висока в пивній тарі, оскільки ж/б є досить розповсюдженими, низькою у винній тарі, оскільки клієнти компанії позиціонують себе з точки зору високоякісної продукції та паперова упаковка не входитиме в їх концепцію, хоча і є можливою, і застосовується іншими компаніями, в горілчаній та коньячній продукції товарів субститути немає, або є ексклюзивною упаковкою та зустрічаються дуже рідко.

Виходячи з проведеного аналізу (табл. 2):

1. На ринку виробників склотари України функціонують більше 14 компаній, що займаються виготовленням склотари, що робить конкуренцію в галузі достатньо високою та жорсткою.

2. Ринок знаходиться на стадії росту, разом із відкриттям нових технологій в скловиробництві з'являються нові способи застосування скла в склотарі що розширює сегмент її застосування.

3. Існує набір основних характеристик, котрі притаманні всім компаніям, інші ж є побічними та використовуються за бажанням та замовленням споживачів.

4. Завдяки відносно низької собівартості продукції, компанія може здійснювати підвищення реалізаційної ціни продукції, при цьому не примушуватиме споживачів шукати альтернативи чи інших постачальників, адже ціна все одно буде конкурентною на українському ринку, а також зберігатиметься паритет ціна / якість продукції.

Таблиця 3

Оцінка загрози входу нових гравців				
параметр оцінки	**Коментарі**	**оцінка параметра**		
		3	**2**	**1**
Економія на масштабі під час виробництва товару або послуги	Чим більше обсяг виробництва, тим нижче вартість матеріалів для виробництва товару, тим в меншій мірі постійні витрати виробництва впливають на одиницю продукції	Відсутнє	існує тільки у кількох гравців ринку	Значуща
				1
Сильні марки з високим рівнем знання і лояльності	Чим сильніше відчувають себе існуючі торгові марки в галузі, тим складніше новим гравцям в неї вступити.	відсутні великі гравці	2-3 великі гравці займають 50% ринку	2-3 великі гравці тримають більше 80% ринку
				1
Диференціація продукту	Чим вище різноманітність товарів і послуг в галузі, тим складніше новим гравцям вступити на ринок і зайняти вільну нішу	низька різноманітність товару	існують мікроніші	всі можливі ніші зайняті гравцями
				1
Рівень інвестицій і витрат для входу в галузь	Чим вище початковий рівень інвестицій для вступу в галузь, тим складніше увійти в галузь новим гравцям.	низький (окупається за 1-3 місяці роботи)	середній (окупається за 6-12 місяців роботи)	високий (виправдовується більш ніж за 1 рік роботи)
				1
Доступ до каналів розподілу	Чим складніше дістатися до цільової аудиторії на ринку, тим нижче привабливість галузі	доступ до каналів розподілу повністю відкритий	доступ до каналів розподілу вимагає помірних інвестицій	доступ до каналів розподілу обмежений
				1
Політика уряду	Уряд може лімітувати і закрити можливість входу в галузь за допомогою ліцензування, обмеження доступу до джерел сировини і іншим важливим ресурсам, регламентування рівня цін	немає обмежують актів з боку держави	держава втручається в діяльність галузі, але на низькому рівні	держава повністю регламентує галузь і встановлює обмеження
		3		
Готовність гравців до зниження цін	Якщо гравці можуть знизити ціни для збереження частки ринку – це значущий бар'єр для входу нових гравців	гравці не підуть на зниження цін	великі гравці не підуть на зниження цін	при спробі зниження ціни гравці теж знижують ціни
				1
Темп зростання галузі	Чим вище темп зростання галузі, тим охочіше нові гравці бажають увійти на ринок	високий і зростаючий	сповільнюючийся	стагнація або падіння
			2	
ПІДСУМКОВИЙ БАЛ		**11**		
8 балів		Низький рівень загрози входу нових гравців		
9-16 балів		Середній рівень загрози входу нових гравців		
17-24 бали		Високий рівень загрози входу нових гравців		

Виходячи з проведеного аналізу (табл. 3):

1. У галузі є значна економія на масштабі, що дозволяє великим виробникам вести більш гнучку цінову політику та краще відчувати себе в ціновій боротьбі із меншими конкурентами.

2. Декілька великих гравців займають основну долю ринку, досліджувана компанія є однією із таких гравців.

3. Ринок є досить диференційованим, існуючі виробники можуть досить легко переміщатись із однієї до другої внутрішньогалузевої ніші.

4. Для в ходу на ринок необхідні значні фінансові інвестиції що можуть відбиватись на протязі десятків років.

5. Існує обмежена кількість компаній, що споживає продукцію галузі, всі вони функціо-

Таблиця 4

Ринкова влада покупця				
параметр оцінки	**Коментарі**	**оцінка параметра**		
		3	**2**	**1**
Частка по-купців із великим об'ємом продажів	Якщо покупці сконцентровані і здійснюють закупівлі у великих масштабах, компанія буде змушена постійно йти їм на поступки	Більше 80% продажів припадає на декількох клієнтів	Незначна частина клієнтів тримає близько 50% продажів	Обсяг продажів рівномірно розподілений між клієнтами
			2	
Схильність до придбання товарів субститутів	Чим нижче унікальність товару компанії, тим вище ймовірність того, що покупець зможе знайти альтернативу і не понести додаткових ризиків	Товар компанії не унікальний, існують повні аналоги	Товар компанії частково унікальний, є відмінні хар-ки	Товар компанії повністю унікальний, аналогів немає
			2	
Чутливість до ціни	Чим вище чутливість до ціни, тим вище ймовірність того, що покупець купить товар за нижчою ціною у конкурентів	Покупець завжди буде переключатися на товар з більш низькою ціною	Покупець буде перемикатися тільки при значній різниці в ціні	Покупець абсолютно не чутливий до ціни
			2	
Споживачі не задоволені якістю існуючого на ринку	Незадоволеність якістю породжує прихований попит, який може бути задоволений новим гравцем ринку або конкурентом	Незадоволеність ключовими характеристиками товару	Незадоволеність другорядними характеристиками товару	Повна задоволеність якістю
				1
ПІДСУМКОВИЙ БАЛ		**7**		
4 бали		Низький рівень загрози втрати клієнтів		
5-8 балів		Середній рівень загрози втрати клієнтів		
9-12 балів		Високий рівень загрози втрати клієнтів		

Таблиця 5

Загрози для бізнесу з боку постачальників			
Параметр оцінки	**Коментарі**	**Оцінка параметра**	
		2	**1**
Кількість постачальників	Чим менше постачальників, тим вище ймовірність не обґрунтованого підвищення цін	Незначна кількість постачальників або монополія	Широкий вибір постачальників
			1
Обмеж. ресурсів постач.	Чим вище обмеженість обсягів ресурсів постачальників, тим вище ймовірність зростання цін	Обмеженість в обсягах	Необмеженість в обсягах
			1
Витрати перемикання	Чим вище витрати перемикання, тим вища загроза до зростання цін	Високі витрати до придбання інших постачальників	Низькі витрати до придбання інших постачальників
			1
Пріоритетність спрямування для постач.	Чим нижче пріоритетність галузі для постачальника, тим менше уваги і зусиль він в неї вкладає, тим вище ризик неякісної роботи	Низька пріоритетність галузі для постачальника	Висока пріоритетність галузі для постачальника
			1
ПІДСУМКОВИЙ БАЛ		**4**	
4 бали		низький рівень впливу	
5-6 балів		середній рівень впливу	
7-8 балів		високий рівень впливу	

нують не один рік і мають налагоджені канали постачання, а значить зацікавити ти переманити їх буде дуже складно.

6. Уряд ніяк не регулює галузь, не існує ніяких штучних бар'єрів, що могли б зашкодити появі нових виробників.

7. Ситуація на ринку така що, під час виявлення факту демпінгу на ринку та появи можливості відходу споживачів більшість гравців на ринку почнуть знижувати свій рівень цін, щоб запобігти відходу споживачів.

Виходячи з проведеного аналізу (табл. 4):

1. Існують компанії, що здійснюють замовлення в значних масштабах, утримання котрих у числі споживачів буде важливим завданням для компаній виробників.

2. Товари-субститути для деяких груп продукції існують, і застосовуються споживачами.

3. Покупці не сильно чутливі до ціни, при відповідності продукції всім заявленим техніко-технологічним та дизайнерським вимогам, незначна різниця в ціні не буде звертати на неї уваги.

4. Споживачів задовольняє якість пропонованої компанією продукції.

Виходячи з проведеного аналізу (табл. 5):

1. Існує широкий вибір постачальників, компанія може регулювати об'єми та частоту закупок.

2. Ресурси в постачальників є необмеженими у своїй сутності, та можуть видобуватись ще дуже тривалий період часу.

3. У випадку необхідності зміни постачальника, компанія може змінити його не несучи значних витрат пов'язаних із цим.

4. Галузь є одним із головних споживачів постачальників, вірогідність того, що постачальники реалізовуватимуть свою продукцію компаніям з інших галузей – низька.

У силу різних масштаб оцінок, необхідною є побудова таблиці 6, у якій приведена зведена оцінка кожної загрози за 5-тибальною шкалою.

Таблиця 6

	Оцінка	В 5ти бальній
Товари-субститути	2 (з 3х)	3,33
Конкуренти	9 (з 12ти)	3,75
Нові гравці	11 (з 24х)	2,29
Покупці	7 (з 12ти)	2,92
Постачальники	4 (з 8ми)	2,5

Для наглядності результатів аналізу побудуємо модель5 сил Портера у вигляді пелюсткової діаграми (рис. 1).

Наступним етапом є проведення STEP-аналізу. STEP-аналіз – це інструмент, призначений для виявлення соціальних (Society), технологічних (Technology), економічних (Economy) та політичних (Policy) факторів зовнішнього середовища підприємства, що можуть, прямо або опосередковано впливати на підприємство [3].

Соціальне середовище. Організація зацікавлена також в інформації, що торкається таких факторів: демографічні, соціальна захищеність населення, охорона праці і здоров'я трудящих, традиції, домінуючі життєві цінності й установки людей та ін. Одним із вирішальних аспектів є демографічний, оскільки ринки складаються з людей, і потенціал їх росту залежить від динаміки демографічних показників.

Рис. 1. 5 конкурентних сил Портера

У світлі стратегічної поведінки фірми інтерес становить інформація про: динаміку народжуваності; структуру сім'ї; тривалість життя; статево-віковий склад населення; освітній рівень; міграцію населення. Прогнозування змін указаних факторів дозволяє організації передбачати зміни очікувань у суспільстві загалом чи окремих його верств або груп і почати дії щодо покращання їх обслуговування порівняно з конкурентами.

Технологічне середовище. Технологічний фактор макросередовища займає одне з важливих місць серед факторів розвитку суспільної кон'юнктури. Технологія є одночасно внутрішньою змінною і зовнішнім фактором великого значення. Швидкість зміни технології постійно збільшується. При цьому аналіз дозволяє вчасно побачити можливості науково-технічного прогресу (НТП) для виробництва нової продукції й удосконалювання тієї, що випускається, а також технології виготовлення продукції і застосування засобів маркетингу під час збуту продукції. При цьому слід пам'ятати про два протилежних впливи НТП:

1. Поява нових технологій і видів продукції стимулює створення нових бізнесів, появу нових галузей, що в остаточному підсумку веде до зростання кількості робочих місць і підвищення платоспроможності попиту.

2. Упровадження нових технологій приводить до зростання продуктивності праці, вивільнення працюючих і до збільшення рівня безробіття.

Економічне середовище. Зміни стану економіки – один із найважливіших факторів, що визначають нормальне функціонування будь-якої організації. Так, стан світової економіки може сильно впливати на вартість імпортованих ресурсів і, відповідно, на спроможність організацій купувати певні товари.

По суті, аналіз економічної складової макросередовища спрямований на розуміння

того факту, як формуються і розподіляються ресурси. Слабка економіка держави різко зменшує можливості організацій на одержання кредиту й інших ресурсів, необхідних для нормального функціонування. Серед основних показників, що аналізуються при вивченні економіки, можна назвати такі: величина валового національного продукту, темпи інфляції, рівень зайнятості, платіжний баланс, темп економічного зростання, рівень безробіття, процентні ставки, продуктивність праці, рівні оподаткування, норми нагромадження тощо.

Політичне середовище. Це один із найважливіших факторів, що необхідно вивчати насамперед для того, щоб мати чітке уявлення про наміри федеральних (муніципальних, місцевих) органів влади щодо розвитку суспільства, регулювання механізму обігу грошей у державі, створення умов ресурсного забезпечення для кожної організації, зміни в законодавстві, правовому регулюванні й оподатковуванні, а також про те, за допомогою яких засобів владні структури будуть проводити в життя свою політику.

Для керівництва організацій велике значення мають такі аспекти політичного фактора, як стабільність уряду, можливості і сила опозиційних політичних структур, можливі зміни щодо бізнесу після виборів у законодавчі органи. Політична стабільність держави – ключовий фактор, що дозволяє знизити економічну невизначеність діяльності організації в напрямах, визначених обраною стратегією. Фактор політичної стабільності дуже важливий для організацій, що функціонують на ринках різноманітних країн [6].

STEP-аналіз для ПАТ «Ветропак гостомельський склозавод» відобразимо в таблиці 7.

Таблиця 7

Соціальні	Технологічні
1. Темпи росту населення. 2. Відношення до натуральної та екологічно чистої продукції. 3. Статево-вікова структура населення.	1. Доступ до технологій. 2. Ступінь впровадження та використання технологій. 3. Рівень інновацій та технологічного розвитку галузі.
Економічні	**Політичні**
1. Зростання цін на енергоносії. 2. Девальвація гривні. 3. Поступове зближення національної економіки із ЄС.	1. Необхідність продажу валютних надходжень. 2. Законодавство по охороні НПС. 3. Вірогідність розвитку воєнний дій.

Далі здійснимо опис елементів усіх груп та їх обґрунтування.

Елементи соціальної групи STEP-аналізу:

1. Темпи росту населення, оскільки споживачем продукції підприємства є компанії що функціонують в харчовій галузі то їх об'єми виробництва залежать від кількості населення та темпів його росту.

2. Відношення до натуральної та екологічної продукції (Склотара є одночасно не шкідливою упаковкою та є придатною для повної утилізації шляхом її використання в новому виробництві).

3. Статево-вікова структура населення країни (основною продукцією компанії є пляшки для алкогольних та безалкогольних напоїв). Тому частка в населенні країни дорослого населення та молоді впливає на потенційну кількість необхідної продукції.

Елементи технологічної групи STEP-аналізу:

1. Доступ до технологій – підприємство є частиною швейцарської групи «Ветропак», що відкриває їй доступ до нових технологій та способі виробництва.

2. Ступінь упровадження та використання технологій – підприємства групи впроваджують новітні технології що націлені на зниження використання природних ресурсів, збільшення частки склобою в сировині, зниження енергозатрат.

3. Рівень інновацій та технологічного розвитку галузі – підприємства групи ідуть у ногу з інноваційним та технологічним прогресом, компанії є одними із лідерів за технологічною оснащеністю.

Елементи економічної групи STEP-аналізу:

1. Зростання цін на енергоносії – діяльність підприємства є досить затратною за енергоресурсами, через що ріст цін на енергоносії негативно впливатиме на рентабельність продукції підприємства.

2. Девальвація гривні – підприємство імпортує частину необхідної продукції та технології, також здійснюються постійні розрахунками із компаніями-учасниками групи, що робить компанію чутливою до зміни курсу валют.

3. Поступове зближення національної економіки із ЄС – на цьому етапі підприємство веде курс із розширення експорту продукції для успішної реалізації котрого є сприятливим зняття штучних бар'єрів та відкритість економік країн-партнерів.

Елементи політичної групи STEP-аналізу:

1. Необхідність продажу валютних надходжень – підприємство веде активну зовнішньоекономічну діяльність, здійснюються покупки та продажі матеріалів, послуг та продукції за іноземну валюту. Необхідність продажу 75% валютної виручки на внутрішньому ринку негативно відображається на швидкості проведення операцій, а іноді і призводить до збитків.

2. Законодавство по охороні НПС (у випадку посилення природоохоронних заходів, підприємство буде в більше вигідному становищі ніж конкуренти оскільки енерго- та ресурсозатратність підприємства є нижчою, а використання вторинної сировини вищим).

3. Вірогідність розвитку воєнних дій завдяки своєму територіальному розташуванню підприємство не так чутливе до розвитку воєнних дій.

Виходячи із вищенаведеного трактування, можна зробити висновки, що підприємству для посилення власної конкурентоспроможності необхідно:

– надалі покращувати екологічність своєї продукції та знижувати її ресурсоємність;

– стежити за рівнем інновацій у галузі, та намагатись зберігати наявний відрив в них від конкурентів;

– диверсифікувати поставників енергоносіїв, налагоджувати більш тісні контакти із іноземними компаніями-споживачами.

Наступним кроком буде визначення ключових факторів успіху. Так, ключові фактори успіху – це обмежене число сфер діяльності, досягнення позитивних результатів у котрих гарантує успіх у конкурентній боротьбі компанії, підрозділу або людини.

Ключові фактори успіху – це інструмент, який допомагає зміцнювати бізнес. За одним із підходів до виявлення КФУ, що було запропоновано Р. Грантом, ґрунтується на очевидній пропозиції, що успішна фірма повинна, по-перше, пропонувати на ринку продукцію, котру бажають купувати покупці, по-друге, вистояти в конкурентній боротьбі.

Відповідно до такого підходу необхідно поставити два запитання:

1. Що бажають купувати наші покупці?
2. Що необхідно фірмі, щоб вижити в конкурентній боротьбі?

Для відповіді на перше запитання визначають характеристику цільових груп покупців, мотиви прийняття їх рішень про купівлю, а також з'ясувати критерії, на підставі яких відбувається вибір постачальників.

Друге запитання потребує розуміння конкурентної структури ринку та його окремих сегментів. Тут необхідно з'ясувати, на чому може ґрунтуватися конкурентна перевага фірми.

У таблиці 8 було розраховано КФУ компанії та порівняні із результатами компанії конкурента. Для наглядності було побудовано пелюсткову діаграму що на рис. 2.

Наведений рисунок дозволяє наглядно побачити, за якими із визначених КФУ підприємство лідирує, а за якими відстає від конкурентів.

Після побудови моделі 5-ти конкурентних сил Портера, STEP-аналіуз та визначення КФУ, можна приступати до побудови SWOT-аналізу (таблиця 9), використовуючи дані КФУ та багатогранника конкуренції для внутрішнього серед-

Рис. 2. Багатокутник конкуренції

Таблиця 8

№ п.п.	Ключовий фактор успіху	Вага фактору	«Ветропак»		Конкурент	
			Оцінка	Зваж.	Оцінка	Зваж.
1	Покращення очистки склобою	5%	3	0,15	4	0,2
2	Зниження витрат сировини на продукцію	10%	4	0,4	3	0,3
3	Висока якість продукції	15%	4	0,6	3	0,45
4	Збереження клієнтської бази	15%	4	0,6	4	0,6
5	Розширення на європейський ринок	10%	4	0,4	2	0,2
6	Професійні менеджери з продажів	5%	3	0,15	4	0,2
7	Підвищення кваліфікації управлінського персоналу	10%	4	0,4	3	0,3
8	Забезпеення безперебійності роботи печей	10%	4	0,4	3	0,3
9	Сильна інформаційна система	15%	5	0,75	4	0,6
10	Диверсифікація постачальників сировини	5%	4	0,2	2	0,1

Таблиця 9

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище	**Strengths** • Висока якість продукції • Збереження клієнтської бази • Сильна інформаційна система	**Weakness** • Покращення очистки склобою • Відділ збуту
Зовнішнє середовище	**Opportunities** • Доступ до технологій • Поступове зближення національної економіки із ЄС • Відношення до натуральної та екологічно чистої продукції.	**Threads** • Девальвація гривні • Темпи росту населення • Зростання цін на енергоносії

Таблиця 10

	Opportunities	**Threads**
Strengths	Акцентування уваги на високій якості та екологічності продукції при розширенні на ринки ЄС. Розширення частки внутрішнього ринку за рахунок високої якості та екологічності продукції. Завдяки сильній внутрішній інформаційній системі підприємство матиме змогу швидко та ефективно впроваджувати нові технології.	Під час виходу на зовнішні ринки завдяки високій якості та екологічності продукції компанія отримуватиме більшу виручку в національній валюті. Наявність постійних покупців зменшує вплив відділу збуту на реалізацію продукції.
Weakness	Впроваджувати нові технології із очистки склобою. У переговорах із потенційними клієнтами наголошувати на високій якості продукції а також її екологічності.	Кризове поле

овища та дані STEP-аналізу та 5 конкурентних сил Портера для зовнішнього середовища.

За даними отриманої таблиці є можливість побудувати розширений SWOT-аналіз (таблиця 10), котрий показуватиме необхідні компанії стратегічні рішення.

За даними таблиці 10 можна зробити висновок, що сильні боки переважають слабкі і ринок надає суб'єкту підприємницької діяльності більше можливостей, ніж створює загроз (S-O), рекомендується стратегія «Максі – Максі» [4]. У цій ситуації організація повинна вживати активні дії для зміцнення своєї позиції на ринку шляхом збільшення своєї частки, диверсифікації продуктів, виведення на ринок товарів – новинок.

Висновки. Отже, у статті відображено застосування методу 5 конкурентних сил Портера, визначення ключових факторів успіху, проведення STEP- та SWOT-аналізів. Визначено, що найбільш доцільними стратегічними рішеннями будуть: акцентування уваги на високій якості та екологічності продукції при розширенні на ринки ЄС, націленість на розширення частки внутрішнього ринку за рахунок високої якості та екологічності продукції, завдяки сильній внутрішній інформаційній системі підприємство спроможне швидко та ефективно впроваджувати нові технології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордієнко П., Дідковська Л., Яшкіна Н. Стратегічний аналіз: навч. Посіб. – 2–ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
2. Мамонов К., Скоков Б., Короп О., Мізік Ю. Методи стратегічного аналізу: навч.-метод. посіб. –Харків: ХНАМГ, 2007. – 208
3. PESTLE analysis – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cipd.co.uk/knowledge/strategy/organisational-development/pestle-analysis-factsheet.
4. Редченко К. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. – Львів: «Новий – Світ – 2000». – 2003.
5. Саєнко М. Стратегія підприємства: підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
6. Міщенко А. Стратегічне управління фірмою: визначення, сутність, моделі.

УДК 658.87.339.1

Поліщук І.І.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Онофрійчук О.В.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Петлінська Ю.О.
студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТОРГОВЕЛЬНО-РОЗДРІБНОЇ МЕРЕЖІ «АТБ-МАРКЕТ» НА РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

THE STUDY OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF RETAIL TRADE NETWORK «ATB-MARKET» IN THE RETAIL MARKET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Робота присвячена дослідженню конкурентних переваг торговельно-роздрібної мережі «АТБ-маркет». Розглянуто основні групи показників оцінки ефективності проведення маркетингових досліджень. У процесі дослідження був проведений аналіз ринку роздрібної торгівлі України, виявлені переваги та недоліки здійснення господарської діяльності роздрібно-торговельних мереж на ринку. Охарактеризована діяльність провідних роздрібно-торговельних мереж України. На основі методу SWOT-аналізу запропонована ціла низка можливих конкурентних переваг для торговельної мережі «АТБ-маркет».

Ключові слова: роздрібна торгівля, конкуренція, конкурентна перевага, торговельна мережа, сегмент ринку, маркетингова стратегія, SWOT-аналіз.

АННОТАЦИЯ

Работа посвящена исследованию конкурентных преимуществ торгово-розничной сети «АТБ-маркет». Рассмотрены основные группы показателей оценки эффективности проведения маркетинговых исследований. В ходе исследования был проведен анализ рынка розничной торговли Украины, выявлены преимущества и недостатки осуществления хозяйственной деятельности рознично-торговых сетей на рынке. Охарактеризована деятельность ведущих рознично-торговых сетей Украины. На основе метода SWOT-анализа предложен целый ряд возможных конкурентных преимуществ для торговой сети «АТБ-маркет».

Ключевые слова: розничная торговля, конкуренция, конкурентное преимущество, торговая сеть, сегмент рынка, маркетинговая стратегия, SWOT-анализ.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of competitive advantages of retail trade network «ATB-Market». The main groups of indicators of assessment of the efficiency of marketing research are considered. Within the research, an analysis of the retail market of Ukraine is done; advantages and disadvantages of the business of retail trade networks in the market are revealed. Activities of leading retail trade networks of Ukraine are characterized. Based on SWOT-analysis, a number of possible competitive advantages for the retail trade network «ATB-Market» are proposed.

Keywords: retail, competition, competitive advantage, sales network, market segment, marketing strategy, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. Сьогодні сфера роздрібної торгівлі в Україні має велике значення, це зумовлено тим, що в українській економіці роздрібна торгівля дає потужний потенціал для розвитку таких сфер, як виробництво, оптова торгівля та сфера послуг. У зв'язку з інтенсивним розширенням сфер роздрібної торгівлі на ринок виходять все нові підприємства, які прагнуть до збільшення доходів від діяльності. Тому більшість провідних торговельних мереж зацікавлені у пошуках нових підходів у менеджменті та маркетингу, прагнуть до впровадження досягнень та досвіду роботи світових торговельних мереж, щоб зберігати свої конкурентні переваги на ринку.

Однією з найбільш актуальних сьогодні тем дослідження є визначення, оцінка та управління конкурентними перевагами підприємств роздрібної торговельної мережі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку торговельних мереж приділяється значна увага в сучасній науковій літературі. Вітчизняними дослідниками у цій сфері є такі вчені, як В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Робицький, Н. Голошубова, Л.О. Ліго-ненко, М.І. Бєлявцев та ін. Маркетингова діяльність підприємств розглядається в роботах спеціалістів із маркетингу, таких як Л.В. Балабанова, Ю.Є. Петруня, О.В. Азарян, Є.В. Башмачнікова, Л.І. Єрохіна, Є.В. Романєєва та ін. Але аспекти аналізу конкурентних переваг та визначення пріоритетних напрямів маркетингової діяльності в торговельних мережах України потребують подальшої розробки та наукових досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу до цієї теми серед науковців та практиків, натепер не запропоновано оптимальних

показників для оцінки сучасного стану торговельних мереж. Більше того, окремі аспекти конкурентних переваг залишаються малодослідженими. Зокрема, це стосується розвитку вітчизняних роздрібних торговельних мереж, запровадження маркетингової стратегії та завоювання нових ринків збуту.

Метою статті є оцінка сучасного стану та визначення тенденцій розвитку вітчизняних роздрібних торговельних мереж, дослідження конкурентних переваг провідних торговельних мереж України. У межах поставленої мети важливим завданням стало визначення найбільш ефективних методів здійснення маркетингової діяльності та оцінка їх показників на прикладі мережі магазинів формату «дискаунтер» «АТБ-Маркет». Такі методи застосовуються і в інших торговельно-роздрібних мережах, тому з метою оптимізації ефективності проведення маркетингових досліджень на вітчизняних торговельних підприємствах ми пропонуємо власну систему дослідження конкурентних переваг на ринку роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною рушійною силою у ринковій економіці є конкуренція. Складні умови існування, постійних розвиток ринкових відносин, застосування найефективніших та найпрогресивніших методів управління зумовлюють функціонування торговельних підприємств як відкритих соціально-економічних систем та спонукають до розвитку конкурентоспроможності. За умов глобалізації світової економіки та жорсткої конкуренції на вітчизняному ринку маркетингова діяльність відіграє найважливішу роль у процесі оцінювання діяльності будь-якого підприємства, оскільки вона є зв'язуючою ланкою між торговельною мережею та зовнішнім середовищем, у якому вона функціонує. Оцінка ринкових переваг різних торговельних мереж надає достовірну інформацію щодо зайнятого сегмента ринку.

Конкурентоспроможність роздрібних торговельних мереж базується на їхніх конкурентних перевагах, які визначаються як певні, притаманні тільки їм особливості, що дає змогу розширити цільову аудиторію.

Для того щоб перевага приносила перемогу у боротьбі з конкурентами, вона повинна:

1) забезпечувати підприємству ринкове положення, вигідно відрізняти його від конкурентів;

2) бути націленою на специфічні запити клієнта, що дасть змогу принести користь цільовій групі споживачів;

3) спиратися на специфічні, оригінальні здатності та ресурси підприємства, які не піддаються імітації з боку конкурентів;

4) мати інноваційний характер для визначення напрямів і встановлення пріоритетності заходів щодо управління підприємством [1, с. 68].

З огляду на необхідність проведення оцінки конкурентоспроможності в управлінні нею доцільно врахувати конкурентний потенціал торговельної мережі, що її забезпечує. Базуючись на сутності досліджуваної категорії, доцільно, на нашу думку, надати схему зв'язку основних категорій, які характеризують таке явище як конкуренція у процесі формування конкурентного потенціалу підприємства, отримання ним конкурентних переваг та відповідного конкурентного статусу (рис. 1) [2, с. 19].

Рис. 1. Взаємозв'язок основних категорій теорії конкуренції у процесі формування конкурентних переваг торговельних мереж

З поданого рисунку вище видно, що конкурентна перевага посідає важливе місце у системі визначених категорій у межах теорії конкуренції та безпосередньо пов'язана з ними, тобто можна стверджувати, що конкурентний потенціал є однією з базових категорій теорії конкуренції.

У сучасних умовах господарювання торговельних мереж для збереження своєї частки на ринку та розширення сегмента споживачів постає необхідність постійного контролю та оцінки конкурентних переваг, як власних, так і торговельних мереж – конкурентів. Щоби провести оцінку ринкового конкурентного середовища торговельних мереж, необхідно визначити ключові переваги та недоліки цього сегменту, а також вплив окремих суб'єктів на його формування (діючі конкуренти; потенційні конкуренти; споживачі; постачальники; механізми, що сприяють формуванню конкурентних переваг).

Мережі магазинів – один із найбільш важливих і значних феноменів роздрібної торгівлі в XIX ст. Мережа магазинів – це два або більше торгових закладів, які перебувають під спільним володінням і контролем, продають товари аналогічного асортименту, мають спільну службу закупівель і збуту, а можливо, й аналогічне архітектурне оформлення. [3, с. 54].

З огляду на світовий та вітчизняний досвід об'єднання магазинів у єдину мережу є найефективнішим шляхом розвитку роздрібної торгівлі загалом.

У сучасних розвинених країнах торговельні мережі охоплюють весь ринковий простір, а інші роздрібні точки, такі як прибудинкові магазини, лавки займають частку не більше 4% на ринку. У Європі мережева торгівля контролює 70–75% загального роздрібного товарообігу, а в Україні – на рівні 20–30%. Загалом ми можемо спостерігати тенденцію розвитку роздрібної торгівлі за європейською схемою, тобто укрупнення роздрібних торговельних мереж. Торговельні мережі, що мають понад 10 магазинів, у світовій торговій практиці називають торговими ланцюгами.

Більшість українських торговельних мереж входять до списку 200 найбільших компаній України за даними Forbes Україна [4, с. 58–66].

Для оцінки конкурентного середовища на ринку роздрібної торгівлі ми пропонуємо розглянути діяльність провідних торговельних мереж України та частки, які вони займають відповідно за обсягом річного товарообороту (рис. 2).

Рис. 2. Провідні торговельні мережі України та їхні частки на ринку за обсягом річного товарообороту

Лідером останніх років залишається мережа «АТБ-маркет» з обсягом товарообороту 46,7 млрд грн. Найбільшим конкурентом являється ГК «Fozzy Group», яка серед роздрібних торговельних мереж посідає друге місце з товарооборотом 46,5 млрд грн., тобто на 2 млн грн. поступається лідеру. Інші торговельні мережі, такі як «Еко-маркет», «Ашан» та «Novus» не займають лідируючі позиції, але мають свою визначену цільову аудиторію, їхній сукупний товарооборот становить 13,6 млрд грн. (12% частки ринку).

Зважаючи на передові позиції мережі «АТБ-маркет» серед торговельних мереж України, для подальшого збереження конкурентних позицій та впровадження нових маркетингових стратегій ми пропонуємо проводити оцінку конкурентного середовища торговельно-роздрібної мережі за ступенем значущого впливу зовніш-

Таблиця 1

Ефективність застосування SWOT-аналізу на прикладі торговельної мережі «АТБ-Маркет»

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	1. Популярність торговельної марки на ринку 2. Можливість реалізації товарів за заниженими цінами 3. Зручне та вигідне розташування магазинів 4. Стабільний попит на товари першої необхідності 5. Диверсифікація постачальників 6. Наявність широкого асортименту товарів	1. Висока сконцентрованість роздрібних торгових точок у великих містах 2. Швидка плинність кадрів 3. Нераціональність логістичного управління
	Можливості	**Загрози**
Зовнішнє середовище	1. Покращення рівня конкурентоспроможності 2. Збільшення відсотка зайнятої частки ринку 3. Розширення асортиментної номенклатури включно з брендами, які ще не мали реалізації в цій мережі 4. Використання нестабільних коливань в економіці за рахунок проведення різних акцій з наголошенням на «низьких цінах»	1. Активізація діяльності основних конкурентів 2. Поява на ринку нових торговельних підприємств 3. Зниження доходів у цільової аудиторії 4. Внесення змін до правового закону

нього та внутрішнього середовища з прогнозом можливостей та урахуванням потенційних загроз (табл. 1).

Як видно з табл. 1, у цій торговельно-роздрібній мережі у процесі проведення маркетингових досліджень було виявлено низку переваг та недоліків, а також запропоновані можливості поліпшення ситуації з огляду на можливі загрози. На основі вище названих факторів можна навести низку можливих конкурентних переваг підприємства.

1. Передусім це можливість розширення асортиментної номенклатури включно з брендами, які ще не мали реалізації в цій мережі, що приведе до збільшення прихильності потенційних споживачів, результатом чого буде збільшення частки на ринку.

2. За рахунок розширення торговельної мережі останніми роками поява на ринку торговельних підприємств не матиме значного впливу на діяльність «АТБ-Маркету».

3. У зв'язку з економічною ситуацією в країні спостерігається зниження доходів у цільової аудиторії, тому можливість проведення численних акцій під гаслом «низькі ціни» є ще однією конкурентною перевагою торговельної мережі.

4. У результаті посилення конкурентних позицій на ринку стане менш помітним негативний вплив зовнішніх факторів на діяльність роздрібної торговельної мережі з урахування внесених змін до Господарського Кодексу України щодо здійснення торговельної діяльності на території України.

Висновок. Сучасний ринок роздрібної торгівлі в Україні активно розвивається за рахунок появи нових та розширення вже наявних торговельних мереж. Частка торговельно-роздрібних мереж в організованій торгівлі сьогодні сягає 45%. З огляду на таку чисельність торговельно-роздрібних підприємств у конкурентній боротьбі перемагають ті, хто може запропонувати покупцям щось нове та унікальне. Якісне обслуговування, програми лояльності, взаємовигідні відносини з постачальниками стають реальною конкурентною перевагою, тому що дають змогу утримувати наявних клієнтів і важко відтворюються конкурентами. Оцінивши конкурентне середовище ринку роздрібної торгівлі, ми визначили найпопулярніші торговельні мережі України, лідером серед яких за обсягом річного товарообороту є «АТБ-маркет». На основі маркетингового дослідження діяльності торговельно-роздрібної мережі «АТБ-маркет» ми змогли запропонувати низку можливих заходів щодо формування конкурентних переваг та збереження лідируючих позицій на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Харчук Т.В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства / Т. В. Харчук // Економіка та управління. – № 6 – 2011. – С. 68–70.
2. Барибіна Я. Аналітичні заходи при формуванні конкурентних переваг роздрібних торговельних мереж / Яніна Барибіна. // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2014. – № 38. – С. 18–23.
3. Фролова Г.І. Ринкове конкурентне середовище торговельних мереж в Україні / Г.І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4 (28). – С. 54–59.
4. Рейтинг 200 крупнейших компаний страны // Forbes. – 2012. – Октябрь. – С. 58–143.

УДК 330.336.658

Приходна К.В.
студентка
Одеського національного економічного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

PROVIDING BANKING EFFICIENCY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні положення забезпечення ефективності діяльності банків. Визначено фактори, що впливають на ефективність банківської діяльності. Охарактеризовано напрями забезпечення ефективності банківської діяльності. Досліджено основні напрями покращення діяльності банківських установ. Описано стратегію забезпечення ефективності діяльності банку.

Ключові слова: банк, економічна ефективність, ефективність банківської діяльності, забезпечення ефективності, фактори, прибутковість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные положения обеспечения эффективности деятельности банков. Определены факторы, влияющие на эффективность банковской деятельности. Охарактеризованы направления обеспечения эффективности банковской деятельности. Исследованы основные направления улучшения деятельности банковских учреждений. Описана стратегия обеспечения эффективности деятельности банка.

Ключевые слова: банк, экономическая эффективность, эффективность банковской деятельности, обеспечение эффективности, факторы, прибыльность.

ANNOTATION

In the article is discusses the basic provisions ensuring the performance of banks. The main factors affecting the efficiency of banking are determined. Directions of providing banking efficiency are described. The main directions of improvement banking business are researched. Strategy of providing banking efficiency is described.

Keywords: bank, economic efficiency, efficiency of banking, providing efficiency, factors, profitability.

Актуальність проблеми. Від ефективності роботи окремого банку залежить ефективність роботи банківської системи загалом. Концентруючи значний обсяг фінансових ресурсів і розподіляючи кредитні потоки, комерційні банки відіграють провідну роль у забезпеченні розвитку економіки. В умовах нестабільної економічної ситуації ефективність банківської діяльності залежить від змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі. Саме це зумовлює необхідність нових розробок механізмів управління банківськими структурами, які би змогли ще активніше реагувати на зміни в ринковому середовищі. Розроблення нових підходів до управління ефективністю банківської діяльності враховує окрім реальної ситуації ще й перспективи розвитку банків. Водночас сьогодні існує значна кількість макро- та мікрофакторів, що істотно впливають на функціонування банків.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідження у сфері економічної ефективності діяльності банків та її підвищення здійснювали вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як Н. Галайко, Я. Грудзевич, О. Васюренко, С. Хайлук, Л. Прийдун, О. Лаврушин, Л. Брагінський, В. Пятенко, Л. Канторович, К. Раєвський, І. Парасій-Вергуненко, Р. Дорибу, П. Роуз, І. Фішер, Дж. Сінкі, Р. Шмалензі, П. Джозеф.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виділення нових груп факторів, що впливають на ефективність банківської діяльності.

Метою статті є розгляд факторів, що впливають на економічну ефективність банківської діяльності, та напрямів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання ефективності діяльності банку є актуальним не тільки для конкретного банку, а й для всієї банківської системи загалом. Проаналізувавши безліч дефініцій поняття «ефективність банківської діяльності», Л. Прийдун дійшов висновку, що ефективність банківської діяльності – це здатність банку організовувати управління власними активами та пасивами таким чином, щоб досягти зниження рівня ризикованості функціонування банку, забезпечити стабільну прибутковість та підвищення ринкової вартості банку. Він акцентує увагу саме на об'єктах ефективності, управління якими дасть змогу досягнути кінцевих цілей діяльності банку [1, с. 765]. Якщо давати більш загальне визначення, то під ефективністю діяльності банку треба розуміти здатність забезпечити таку роботу суб'єкта, за якої буде можливо максимально досягти мету функціонування цього суб'єкта з найменшими витратами.

Варто зауважити, що на ефективність функціонування банківської системи впливає велика кількість внутрішніх та зовнішніх чинників. Зовнішні чинники знаходяться поза межами впливу банку, не можуть ним контролюватись та формують загальні умови функціонування інститутів банківської інфраструктури. Їх можна поділити на декілька груп: економічні чинники (економічні умови господарювання; стійкість національної валюти; рівень інфляції; інвестиційний клімат); ринкові чинники (рівень розвитку ринкової інфраструктури та кон'юнктури; конкурентне становище, рівень інфляції); державні чинники (законодавча база; податкова система; політична стабільність; напрям політики держави; важелі державного регулювання; політичні взаємовідносини з іншими державами); соціальні чинники (соціальна ситуація в суспільстві; довіра суб'єктів

господарювання та приватних осіб до банківської системи; клієнтоорієнтованість).

Найбільш впливовими факторами на фінансову стійкість банку та його дохідність є стадія економічного циклу; рівень реальних доходів юридичних і фізичних осіб; конкуренція на ринку. У період кризи знижуються доходи суб'єктів економічної діяльності, у тому числі й комерційних банків. Це приводить до зниження надійності банку, його ліквідності та прибутковості. Таким чином, спостерігається зростання неплатежів, а отже, і кількість банкрутств банківських установ. Від динаміки реальних доходів юридичних і фізичних осіб залежить стійкість депозитної бази банку. Також у банківській сфері розширюється міжбанківська конкуренція та конкуренція комерційних банків з інвестиційними фондами, кредитними організаціями, страховими компаніями тощо [2, с. 38–41].

До внутрішніх чинників належать ті, які безпосередньо залежать від діяльності інститутів банківської інфраструктури. Вони формуються всередині банку і можуть ним контролюватись. Внутрішні фактори впливу на економічну ефективність банку визначаються особливостями діяльності банку та можуть коригуватись відповідно до поставлених цілей. Серед них можна виділити організаційні чинники (організаційна структура; спеціалізація продуктів); фінансові чинники (фінансова стратегія розвитку; рівень дохідності і прибутковості; рівень рентабельності); кадрові чинники (рівень кваліфікації кадрів; правильний розподіл кадрів; якість кадрового менеджменту; ефективність прийняття управлінських рішень); техніко-технологічні чинники (технічна оснащеність; рівень технологій, наявність інновацій); комерційні чинники (рівень зв'язків з іншими суб'єктами ринку; здатність до впровадження інновацій; якість співробітництва з клієнтами та партнерами); маркетингові чинники (наявність відділу маркетингу; ефективність маркетингової стратегії; рекламна діяльність; прогнозування тенденцій розвитку банківського ринку, діловий імідж банку).

Дослідження у сфері чинних механізмів управління ефективністю діяльності банку показали, що основними недоліками більшості банків є недостатня увага до показників, які характеризують рентабельність і прибутковість активів; пасивне реагування на зміни в ринковому середовищі; дефіцит висококваліфікованих менеджерів та висока плинність кадрів.

Банківський прибуток – один із важливих показників ефективності функціонування банку та його стабільності. Він формується у результаті діяльності банку з кредитних, розрахункових, грошових операцій та інших видів діяльності. Абсолютно всі учасники економічного процесу зацікавлені в банківському прибутку. Розмір прибутку хвилює акціонерів, вкладників, позичальників. Він є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів банку, базою підвищення добробуту банківських працівників. Органи нагляду повинні розглядати банківський прибуток як показник стабільності та фактор зміцнення довіри вкладників до банків країни. Важливим є забезпечення максимально стійкої прибутковості банків, оскільки банківська ефективність є індикатором розвитку фінансової системи країни. Незадовільний рівень прибутковості є причиною його неплатоспроможності, погіршення ефективності роботи банку і можливого банкрутства.

Забезпечити фінансову стабільність та ефективність діяльності банку можливо за виконання принципів структуризації активів і пасивів – конвертування фінансових коштів та недоходних цінних паперів у грошові кошти та високоліквідні прибуткові активи; скорочення витрат, не пов'язаних із забезпеченням відтворення обігових коштів, розширенням кількості операцій та банківських послуг; негайний продаж непотрібних та нерентабельних активів; професіоналізм у проведенні операцій з купівлі-продажу валютних коштів; участь у перерозподілі високоліквідних активів як у самому банку, так і між банками [3].

Забезпечення стабільної прибутковості банківської діяльності означає утворення передумов для протистояння кризовим явищам та ефективного посередництва у русі грошових коштів; скорочення або уникнення збитків у банківській сфері навіть за складних економічних умов та забезпечення стійкості банку на фінансовому ринку. Прибутковість банку залежить від ефективності використання його власних і залучених коштів, тому рівень доходності банк може підняти шляхом зміни структури активних операцій і співвідношення між позичковими та інвестиційними операціями та через регулювання своєї короткострокової заборгованості і депозитних рахунків.

Високої прибутковості можна досягнути різними шляхами. Зростання власних коштів банку сприяє зростанню ресурсної бази, що забезпечує незалежність банку, стимулює інтеграційні процеси та є передумовою залучення іноземних інвестицій. Покращення рівня професіоналізму – від політики банку, майстерності, грамотної побудови управлінських і функціональних структур. Раціональне й ефективне розміщення коштів банку для забезпечення його фінансової стійкості. Формування достатнього страхового резерву та резервних фондів. Системне і всебічне вивчення кредитних ризиків та вживання заходів з їх пониження. Банки несуть багато витрат через неузгоджені дії різних підрозділів між собою, тому необхідне фінансове планування, що дасть змогу спрогнозувати доходи, витрати і прибуток банку на рік. Банк повинен бачити перспективи свого розвитку і цілі на поточний рік. Також до цього переліку можна віднести і застосування інструментів, які б відповідали умовам ринкових відносин і дозво-

ляли би планувати і одержувати додатковий прибуток. Наприклад, ф'ючерси, опціони, форвардні операції з валютою [4, с. 242].

У сучасних умовах становлення і розвитку банківської системи варто також звернути увагу на вибір банком стратегії забезпечення ефективності його діяльності. Стратегія забезпечення ефективності діяльності банку визначається як сукупність цілей, дій, спрямованих на ефективну роботу банківської установи через координацію та ефективне використання ресурсів, а також вибір максимально дієвих методів та способів її забезпечення. Формування стратегії банку є складним процесом, який здійснюється на основі ретельного перспективного аналізу, прогнозування зовнішніх тенденцій та внутрішніх умов, ймовірний характер яких затрудняє процес формування цієї стратегії.

Процес формування стратегії складається з 9 послідовних етапів. Перший етап – це встановлення мети і цілей банку відповідно до напрямів його діяльності. Мету можна формулювати як забезпечення клієнтів всіма можливими видами банківських послуг задля отримання прибутку за умови найменшого ризику. Цілями є розширення бази клієнтів; формування оптимальної структури банківських активів і пасивів; розширення сфери діяльності банку шляхом проникнення на нові ринки. Другий етап – аналітична робота, що передбачає визначення напрямів ефективної діяльності банку та центрів прибутковості і витрат. Третій – розробка відповідних стратегічних документів. Четвертий – оцінка та аналіз розробленого проекту стратегії підрозділами, відповідальними за її реалізацію. П'ятий – формування альтернативних стратегій забезпечення ефективності діяльності банку. Шостий етап передбачає доведення до відома підрозділів змісту стратегії банку. Сьомий етап – впровадження стратегії у практичну діяльність. Восьмий – контроль за дотриманням параметрів стратегії. Дев'ятий етап – це коригування стратегії [5, с. 137].

У формуванні стратегії забезпечення ефективності діяльності банку запропоновано виходити із загальної стратегії розвитку, а також враховувати зміст кредитно-інвестиційної, депозитно-акумуляційної, процентно-цінової стратегій та стратегії управління ризиками, що дасть змогу підвищити дієвість організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності банку.

Висновки. У результаті досліджень ефективність діяльності банку можна визначити як приріст результатів діяльності банку за рахунок реалізації заходів щодо її вдосконалення, що характеризується відношенням отриманих результатів до обсягів залучених і вкладених ресурсів, здійснених витрат, у результаті чого банк досягає поставлених цілей та підвищення його ринкової вартості.

На ефективність діяльності комерційного банку впливає безліч чинників. Розподіл факторів на групи дає змогу враховувати вплив внутрішнього і зовнішнього середовища на ефективність діяльності банку. Визначальними внутрішніми факторами є концепція розвитку банку, його власна внутрішня економічна політика, що зумовлює достатній ступінь надійності, ліквідності та рентабельності.

Прибуток характеризує стійкість банківської установи. Він необхідний для створення резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розширення та вдосконалення операцій, скорочення витрат і підвищення якості послуг, що надаються. Ефективність діяльності комерційного банку – це не тільки результати його діяльності, але й ефективна система управління, що побудована на формуванні науково обґрунтованої стратегії діяльності банку. Необхідно відзначити, що одним із основних завдань впровадження цієї стратегії є реорганізація організаційної структури банку. Формування та реалізація стратегії передбачає розробку внутрішніх документів, у яких фіксуються основні її принципи та положення.

Підвищення прибутковості діяльності банку можна досягти, використовуючи заходи з нарощення власних коштів банку, раціонального та ефективного їх розміщення, формування резервів, покращення професіоналізму та фінансового планування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прийдун Л. Ключові аспекти забезпечення ефективності банківської діяльності/ Л. Прийдун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 763–768.
2. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку теоретико-методологічні аспекти: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 238 с.
3. Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко та ін., за ред. Герасимовича А.М. Аналіз банківської діяльності: Підручник – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
4. Якимова А.М. Проблеми підвищення прибутковості комерційного банку [Електронний ресурс] / А.М. Якимова, І.В. Непийвода.– 2009. – Режим доступу: http://eadnurt.diit.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/483/1/YakymovaNepyyvoda_26.pdf
5. Галайко Н.Р. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності діяльності банку // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 132–140.

УДК 005.52:005.334

Ріщук Л.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету
нафти і газу

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВНУТРІШНІХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF INTERNAL ENTERPRISE RISK

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання, пов'язане з вивченням та аналізом підходів до оцінювання ризиків підприємства. Обґрунтовано доцільність поєднання різних методів кількісного оцінювання ризиків, тобто використання комбінованого методу. Запропоновано трирівневу систему оцінки ризиків господарської діяльності, що описує та характеризує внутрішні ризики елементів організації, її основних підсистем та загальний (інтегрований) ризик підприємства як системи. У розрізі аналізу окремих елементів організації сформульовано основні види ризиків, які можуть бути загрозливими для організації, у розрізі окремих підсистем запропоновано перелік індикаторів ризиків підсистем.

Ключові слова: ризик, оцінка ризиків, ризики елементів, ризики підсистем, трирівнева система оцінки ризиків, інтегрований внутрішній ризик підприємства

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы, связанные с изучением и анализом подходов к оценке рисков предприятия. Обоснована целесообразность сочетания различных методов количественной оценки рисков, то есть использования комбинированного метода. Предложено трехуровневую систему оценки рисков хозяйственной деятельности, которая описывает и характеризует внутренние риски элементов организации, ее основных подсистем и общий (интегрированный) риск предприятия как системы. В разрезе анализа отдельных элементов организации сформулированы основные виды рисков, которые могут быть угрожающими для организации, в разрезе отдельных подсистем предложен перечень индикаторов рисков подсистем.

Ключевые слова: риск, оценка рисков, риски элементов, риски подсистем, трехуровневая система оценки рисков, интегрированный внутренний риск предприятия.

ANNOTATION

In the article considered the questions, which related to the study and analysis of approaches to risk assessment company. The necessity of combining different methods of quantitative risk assessment has been justified. A three-level system of risk assessment of economic activity has been suggested, it characterizes and describes the internal risk elements of its major subsystems and overall (integrated) risk enterprise as a system. The basic types of risks have been formulated, which can be dangerous for an organization, list of indicators of risk subsystems has been proposed.

Keywords: risk, risk assessment, risk elements, the risks subsystems, three-level system of risk assessment, integrated enterprise internal risk.

Постановка проблеми. Важливим етапом процесу ризик-менеджменту є оцінка ризиків. Метою цього етапу є ідентифікація ризиків та визначення їх величини. Більшість вітчизняних науковців дотримуються погляду, що оцінка ризиків може проводитися кількісним або ж якісним способом, що є одним із найбільш трудомістких та відповідальних етапів процесу управління ризиками, який полягає у визначенні ступеня його серйозності і небезпеки. Якісна оцінка передбачає виявлення джерел, факторів та причин ризику, встановлення потенційних зон ризику, тобто виявлення робіт, процесів, під час виконання яких виникає ризик, та з'ясування можливих вигод чи втрат, що можуть настати у результаті реалізації ризикованого рішення.

Якісний аналіз є чи не найскладнішим у економічній ризикології. Він потребує ґрунтовних знань як теорії економіки, бізнесу, фінансів, так і низки спеціальних предметів, необхідних для підготовки конкурентноздатного на ринку праці фахівця певного напряму. Необхідна також наявність певного практичного досвіду в обраній сфері економічної діяльності [1, с. 130].

Кількісна оцінка передбачає визначення ймовірності появи ризикових подій, величини збитку та оцінки ступеня ризику. Для кількісної оцінки ризику використовують різноманітні методи – статистичний, експертний, розрахунково-аналітичний, метод аналізу доцільності витрат, аналіз чутливості, метод використання аналогів та інші. Проте аналіз методів, які застосовуються для кількісної оцінки ризику, показує, що жоден із них не є універсальним, кожний має низку недоліків та переваг і потребує значного обсягу інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань аналізу та оцінювання ризиків підприємства займалися вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти В. Вітлінський, П. Грабовий, Л. Лігоненко, В. Лук'янова, Н. Подольчак, А. Старостіна, О. Устенко, О. Ястремський. Зазначені вчені зробили значний внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів щодо оцінювання різних видів ризику та аналіз їх впливу на діяльність суб'єктів господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на вагомий науковий доробок учених і практиків, питання розвитку та поглиблення оцінювання ризиків господарської діяльності суб'єктів господарювання в сучасних динамічних умовах залишаються невирішеними, що зумовлює

актуальність, наукову та практичну значимість цього дослідження.

Метою статті є розроблення системи оцінки ризиків господарської діяльності, що описує ризики елементів організації, її основних підсистем і загальний (інтегрований) ризик підприємства як системи, що характеризує стан підприємства за розробленою шкалою оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Своєчасність і правильність оцінки ризику безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень, результати діяльності підприємства, на величину можливих втрат або очікуваних прибутків.

Проте нині вітчизняні менеджери в оцінюванні ризику зазвичай покладаються на власну інтуїцію, авторитет чи на досвід своїх попередників. Лише незначний відсоток керівників здатний оцінити ризик із використанням економіко-математичних методів [2, с. 15].

Вибір методу оцінки, який можливо та доцільно використовувати, залежить від характеру ризику, інформаційного забезпечення дослідження, важливості точної оцінки вірогідності виникнення ризикової події [3, с. 19].

У процесі дослідження різних методів оцінювання ризиків дійшли висновку, що наявні методи застосовуються для одного виду ризику, а це не відповідає системному підходу та зумовило розробку трирівневої системи оцінки, яка описує та характеризує внутрішні ризики елементів організації, її основних підсистем і загальний ризик підприємства як системи (рис. 1).

Зазначимо, що основними елементами організації як системи є засоби праці, предмети праці та сама праця людини. На сучасному етапі до цього переліку треба додати ще два елементи – інформацію та фінанси.

Таким чином, на першому етапі запропонованої трирівневої системи необхідно визначити та оцінити ризики, які притаманні зазначеним елементам. Приклади можливих ризиків, які характеризують елементи організації, наведено в табл. 1. Для оцінки ступеня ризиків елементів, на наш погляд, доречним виглядає використання статистичного та аналітичного методів та аналізу доцільності витрат.

Аналізуючи ризики другого рівня трирівневої системи оцінювання, необхідно розглядати організацію (систему) як сукупність виробничо-технічної, кадрово-інтелектуальної, фінансової, комерційної, інноваційно-інвестиційної та інформаційної підсистем.

Виробничо-технічна підсистема базується на поєднанні техніки, технології та праці людей у процесі виробництва. Ризики, які характерні для цієї підсистеми, пов'язані з виходом із ладу обладнання, його простоюванням, неефективним використанням, збоями у виробництві, старінням техніки, її невідповідністю сучасним умовам, порушенням технології, низькою якістю та неефективним використанням сировини, матеріалів та робочої сили. Крім того, виокремимо ризик аварій через зношування обладнання, недотримання технологій; ризик випуску неякісної продукції; зростання собівартості виробництва. Використання підприємством унікального обладнання чи технології може спричинити появу специфічних видів ризику.

Рис. 1. Трирівнева система оцінювання внутрішніх ризиків

Джерело: складено автором

Фінансова підсистема включає планування, нагромадження, розподіл та ефективне використання різних фінансових ресурсів. Ризики, які притаманні цій підсистемі, характеризуються ймовірністю втрати фінансових ресурсів під час здійснення фінансових операцій, невиконання обов'язків перед кредиторами, інвесторами, зниженням фінансової стійкості підприємства тощо.

Комерційна підсистема визначає маркетингову політику і політику постачання підприємства та залежить від ризиків, що пов'язані з реалізацією готової продукції та закупівлею сировини у матеріалів, таких як ризик недопостачання сировини; зміна умов поставок (ціна, терміни, якість, кількість); ризик несвоєчасного забезпечення ресурсами; ризик зростання собівартості продукції через зростання цін; ризик збоїв у виробництві внаслідок проблем із постачальниками; зміна потреб та пріоритетів споживачів; ризики помилкового вибору товарної,

цінової, збутової стратегії; ризики зниження цін конкурентами тощо.

До кадрово-інтелектуальної підсистеми організації входять кількісний та якісний склад персоналу, його здібності, компетентність, продуктивність та ефективна праця. Цій підсистемі притаманні ризики, пов'язані з некомпетентністю персоналу, його свідомим чи несвідомим впливом. До них можна віднести ризик хибного цілепокладання, ризик неефективного управління, ризик непрофесійності кадрів, ризик незабезпеченості кадрами, плинність кадрів, втрату ключових спеціалістів, розголошення конфіденційної інформації, зниження продуктивності праці, ризик страйків, ризик неналежного виконання або невиконання обов'язків у межах визначених функцій тощо.

Складниками інформаційної підсистеми є інформаційне забезпечення, правове забезпечення та організаційно-технічне забезпечення. Роль інформаційного забезпечення полягає у своєчасному забезпеченні керівників різних рівнів достовірною та повною інформацією для прийняття управлінських рішень та ефективним її використанням. Правове забезпечення ґрунтується на законодавчих і нормативних актах із різних питань, прийнятих на міждержавному, державному, регіональному та місцевому рівнях. Організаційно-технічне забезпечення включає комплекс робіт щодо аналізу стратегії розвитку організації, її конкурентноздатності, формування ефективної структури, планування питань щодо організації технічного обслуговування виробництва тощо. Ризики, які притаманні цій підсистемі, характеризуються ймовірністю отримання недостовірної, неповної інформації або ж її неотримання і, як наслідок, прийняття неефективних управлінських рішень. Інформаційні ризики супроводжується також ситуаціями втрати інформації, її витоку та несвоєчасним надходженням.

Інноваційно-інвестиційна підсистема характеризує активність організації щодо впровадження новинок та інвестиційної діяльності і супроводжується ризиками у процесі реалізації інвестиційно-інноваційних проектів.

На нашу думку, для оцінки ступеня ризику підсистем організації доречно застосовувати метод аналогій, експертний та аналітичний метод, «дерево рішень» та проводити оцінку на основі аналізу фінансового стану підприємства.

Рівень ризиків наведених підсистем організації визначається за розробленою системою індикаторів, в якій повинна враховуватися специфіка діяльності організації. Приклади індикаторів підсистем ризику наведено в таблиці 2.

Таблиця 1

Перелік ризиків для елементів організації

Елементи системи (організації)	Об'єкт ризику	Ризики
Засоби праці	– будинки та споруди; – обладнання та устаткування; – засоби пересування; – електронно-обчислювальна техніка.	– ризик поломки обладнання; – ризик аварії, вибуху, пожежі; – ризик крадіжок чи навмисного пошкодження; – ризик простою обладнання, устаткування; – ризик неефективного використання об'єктів; – ризик випуску неякісної продукції.
Предмети праці	– сировина, матеріали; – незавершене виробництво; – готова продукція (в процесі продажу, збуту, транспортування).	– ризик неефективного використання сировини, матеріалів; – ризик втрати чи пошкодження продукції; – ризик невчасності оплат; – ризик несвоєчасних поставок; – ризик протиправних дій осіб; – ризик зростання цін на сировину, матеріали.
Праця людини	– апарат працівників; – відносини в колективі; – організаційний клімат.	– ризик забастовок; – ризик звільнення працівників; – ризик втрати працівників через хворобу чи смерть; – ризик зниження продуктивності праці; – ризик неефективного управління; – ризик розголошення комерційної таємниці.
Інформація	– матеріали архіву; – документи; – електронні бази даних; – інформація на електронних носіях.	– ризик втрати інформації; – ризик порушення цілісності інформації; – ризик несвоєчасного надходження інформації; – ризик витоку та розголошення інформації; – ризик надходження та використання недостовірної інформації.
Фінанси	– дохід підприємства; – прибуток підприємства; – власний капітал; – довгострокові та поточні зобов'язання; – грошові засоби на рахунках та готівка в касі; – дебіторська заборгованість; – цінні папери.	– ризик неефективного використання фінансових ресурсів; – ризик неплатоспроможності; – ризик зниження фінансової стійкості; – ризик ліквідності; – валютний ризик; – інфляційний ризик; – ризик неповернення зобов'язань.

Такий підхід передбачає, що оцінка індикатора ризику розраховується як співвідношення фактичного значення аналізованого показника та рекомендованого.

Таким чином, рівень ризику підсистеми організації розраховують за формулою:

$$P_{П} = 1 - \frac{\sum_{i}^{n} З_i \times \left(\frac{Ф_i}{Н_i}\right)^{к}}{\sum_{i}^{n} З_i}, \qquad (1.1)$$

де $Р_п$ – ризик підсистеми підприємства;

$З_i$ – коефіцієнт вагомості і-го індикатора ризику, що визначається експертним шляхом;

$Ф_i$ – фактичне значення і-го показника;

$Н_i$ – рекомендоване значення і-го показника;

n – кількість індикаторів (показників), що включені для оцінки цієї підсистеми організації;

к – коефіцієнт, який дорівнює 1, якщо зростання значення показника позитивно впливає на діяльність підприємства, та –1, якщо його зростання негативно впливає на підприємство.

Інтегрований внутрішній ризик організації як системи є середньозваженим значенням рівнів ризику виробничо-технічної, фінансової, комерційної, кадрово-інтелектуальної, інформаційної та інноваційно-інвестиційної підсистем та визначається за формулою:

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^{m} K_j \times P_{Пj}}{\sum_{j=1}^{m} K_j}, \qquad (1.2)$$

де ІР – інтегрований внутрішній ризик організації;

$К_j$ – коефіцієнт вагомості j-ої підсистеми організації;

$Р_{Пj}$ – ризик і-ої підсистеми організації;

m – кількість підсистем організації.

Зазначимо, що важливим питанням, що впливає на достовірність інтегральної оцінки внутрішнього ризику, є визначення коефіцієнтів вагомості як окремих індикаторів ризику, так і окремих підсистем організації, що визначаються експертним шляхом. Тому треба ретельно підбирати експертів, враховувати їхню компетенцію, кількість та виключити їхній вплив один на одного.

У таблиці 3 наведено шкалу оцінок рівня інтегрованого ризику організації та загальну характеристику стану підприємства залежно від розрахованого показника.

Висновки. Таким чином, запропонована методика трирівневої оцінки ризиків дає інстру-

Таблиця 2

Індикатори ризиків підсистем організації

Підсистема організації	Індикатори ризиків
Виробничо-технічна	Рівень завантаженості виробничих потужностей, фондовіддача, ступінь переробки сировини, коефіцієнт зносу обладнання, виробничі втрати, коефіцієнт оновлення обладнання та інші.
Фінансова	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт маневрування власних коштів, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, рентабельність активів тощо.
Комерційна	Частка підприємства на ринку, темп росту цін на сировину, темп росту цін на продукцію підприємства, коефіцієнт забезпечення сировиною, співвідношення темпів росту доходу від реалізації та темпів росту дебіторської заборгованості тощо.
Кадрово-інтелектуальна	Темпи росту продуктивності праці, рентабельність персоналу, частка співробітників, які підвищили кваліфікацію, співвідношення темпів росту продуктивності праці та фонду оплати праці, плинність кадрів, коефіцієнт виконання обов'язків, коефіцієнт трудової дисципліни, інші.
Інформаційна	Коефіцієнт вірогідності документації, коефіцієнт використання інформації, коефіцієнт якості управлінської документації, інші.
Інноваційно-інвестиційна	Коефіцієнт інвестування, ступінь інноваційного розвитку підприємства, рівень виконання планів зі впровадження інновацій тощо.

Таблиця 3

Шкала оцінок рівня інтегрованого внутрішнього ризику організації

Значення показника	Ступінь ризику підприємства	Характеристика стану підприємства
0–0,20	низький	Платоспроможність підприємства висока, що зумовлено його ефективною діяльністю. Проте підприємство може відчувати незначні тимчасові фінансові труднощі.
0,21–0,40	допустимий	Підприємство платоспроможне, проте спостерігається тимчасове зниження його конкурентноздатність, що впливає на нестабільність результатів діяльності.
0,41–0,60	середній	Спостерігається фінансова стагнація підприємства. Платоспроможність нестійка. Ймовірність настання банкрутства невисока.
0,61–0,80	високий	Підприємство характеризується фінансовою нестійкістю, що загрожує його життєдіяльності. Високий ризик втрати платоспроможності.
0,81–1,00	катастрофічний	Підприємство неплатоспроможне та перебуває у стані банкрутства.

Джерело: складено автором

менти для якісної та кількісної оцінки окремих елементів та підсистем організації, визначення інтегрованої оцінки ризику та оціночну шкалу значень ступеню інтегрованого ризику. Розроблена трирівнева система має практичну цінність для промислових підприємств та може використовуватися в аналізі ступеня інтегрованого внутрішнього ризику.

Безперечно, ризики на трьох рівнях впливають на результати господарської діяльності організації, тому їх варто знати, вміти передбачати, враховувати, оцінювати та намагатися оптимізувати їхній вплив.

Необхідно зазначити, що запропонована трирівнева система зорієнтована на визначення та оцінювання внутрішніх ризиків, оскільки організація може впливати на них та контролювати.

Щодо зовнішніх факторів, що спричиняють ризики, то керівники певною мірою можуть мати на них вплив, але не контролювати. Проте не можна ігнорувати вплив цих факторів, оскільки їхня дія може мати критичний або катастрофічний вплив.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вербицька Г.Л. Оцінка економічного ризи- ку// Актуальні проблеми економіки, 2004, № 4. – С. 129–136.
2. Внукова Н.М., Смоляк В.А. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств// Фінанси України, 2002, № 10. – С. 15–21.
3. Лігоненко Л.О. Управління господарським ризиком як елемент системи протидії банкрутству торговельного підприємства / Лігоненко Л.О. – К., 1998. – 185 с.

УДК 658.78

Руденко Г.Р.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
управління підприємствами та логістики
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL BASES OF RISK MANAGEMENT IN INNOVATIVE ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У роботі досліджено теоретичні основи управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств. Визначено заходи попередження і нейтралізації ризиків в інноваційній діяльності. Виявлено особливості логістичної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Розроблено рекомендації щодо здійснення такої підтримки. Удосконалено методичний підхід до управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств.

Ключові слова: ризики, управління, інноваційна діяльність, інноваційний проект, логістична підтримка інноваційної діяльності, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В работе исследованы теоретические основы управления рисками в инновационной деятельности предприятий. Определены меры предупреждения и нейтрализации рисков в инновационной деятельности. Выявлены особенности логистической поддержки инновационной деятельности отечественных предприятий. Разработаны рекомендации по осуществлению такой поддержки. Усовершенствован методический подход к управлению рисками в инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: риски, управление, инновационная деятельность, инновационный проект, логистическая поддержка инновационной деятельности, эффективность.

ANNOTATION

In work theoretical bases of risk management in innovative activity of the enterprises are researched. Measures of the prevention and neutralization of risks in innovative activity are defined. Features of logistical support of innovative activity of the domestic enterprises are revealed. Recommendations about implementation of such support are developed. Methodical approach to risk management in innovative activity of the enterprises is improved.

Keywords: risks, management, innovative activity, innovative project, logistical support of innovative activity, efficiency.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах будь-яка діяльність підприємства супроводжується ризиками. Кожне підприємство завжди діє в ситуації «ризик-прибуток» і тут спрацьовує правило: чим нижчий рівень ризику, тим менша ймовірність отримати високий прибуток. Тому керівництво підприємства обирає свій шлях і діє відповідно. Попередження, аналіз і контроль ризикових ситуацій значно знижує ймовірність втрат від їх настання. Аналіз ризиків в інноваційній діяльності повинен бути складовою методу визначення ефективності інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності ризиків, їх класифікацією, визначенням особливостей настання в різних видах діяльності у своїх роботах займалися різні вчені [1, с. 88]. Наприклад, Р.Л. Біктиміров і С.П. Дирін запропонували класифікацію, засновану на загальній оцінці ризиків, яка складається з двох частин: чистих і фінансових ризиків. Дослідники В.П. Буянов, К.О. Кірсанов та Л.М. Михайлов пропонують таку ж класифікацію чистих ризиків, як і Р.Л. Біктиміров і С.П. Дирін, але комерційні ризики вони відносять до спекулятивних (фінансових) ризиків. Учений Л.Н. Тепман класифікує чисті ризики таким чином, як і вчені Р.Л. Біктиміров і С.П. Дирін [1, с. 94].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз економічної літератури, присвяченої проблемі ризику, показує, що серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення сутності ризику. Також можна зазначити, що розуміння ризику розвивається разом із розвитком економіки. Тому періодично необхідно перегядати та вдосконалювати понятійно-категоріальний апарат у розрізі процесу управління ризиками, зокрема – в інноваційній діяльності підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробити рекомендації з удосконалення методичного підходу до управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств через використання ефективної логістичної підтримки їх інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризики за своєю сутністю є дуже складною категорією в системі управління. Загалом під ризиком розуміють можливу небезпеку втрат, яка зумовлена специфікою тих чи інших явищ природи та видів діяльності суспільства [2, с. 145]. Як економічна категорія, ризик – це явище, яке може відбутися або може не відбутися.

Ризик в управлінні – це специфічна діяльність менеджера в умовах невизначеності й ситуації неминучого вибору варіантів управління.

Дослідження визначень ризику дозволяє виявити основні моменти, які є характерними для ризикової ситуації: випадковий характер події, який визначає, який із можливих результатів реалізується на практиці (наявність неви-

значеності); наявність альтернативних рішень; відомі або можна визначити ймовірності настання результату та очікувані результати; ймовірність виникнення збитків; ймовірність отримання додаткового прибутку [3, с. 91].

Ризик є базовою властивістю будь-якої економіки, він буде наявним завжди, але попередженням ризиків необхідно систематично займатися, розробляти і впроваджувати заходи щодо їх недопущення. На кожному підприємстві є своя ризикова специфіка. Склад і величина багатьох ризиків піддаються впливу з боку управлінців. Від їх поведінки істотно залежить частота і тяжкість наслідків ймовірних, але не обов'язкових подій.

На вітчизняних підприємствах частіше за все настають такі ризики [1, с. 101]:

– ризик отримання неякісних сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих від постачальників (зокрема, через низьку безпеку перевезення вантажів, через халатність працівників);

– ризик збоїв у постачальницькій діяльності підприємства через проблеми, пов'язані з транспортуванням вантажів (зокрема, з низькою безпекою перевезення вантажів, із затримкою проходження митного контролю, із браком власних транспортних засобів, із тривалим пошуком сторонніх перевізників, із вибором нераціонального маршруту транспортування);

– ризик збоїв у виробництві через несвоєчасне постачання необхідних матеріальних ресурсів та запчастин (через наявність низького страхового запасу сировини, матеріалів);

– ризик повної нереалізації виробничої функції через непостачання необхідних сировини, матеріалів, запчастин (через наявність низького страхового запасу сировини, матеріалів);

– ризик відмови споживачем від отриманої й оплаченої продукції (повернення) (зокрема, через затримку проходження митного контролю, несвоєчасне отримання готової продукції споживачем);

– ризик несвоєчасної доставки готової продукції споживачам через проблеми, пов'язані з транспортуванням (зокрема, із затримкою під час завантаження, розвантаження, низькою безпекою перевезення вантажів, із браком власних транспортних засобів, із тривалим пошуком сторонніх перевізників, із вибором нераціонального маршруту транспортування).

Управління ризиком означає виявлення, аналіз і регулювання тих ризиків, які можуть загрожувати майну та прибутковості підприємства. Управління і ризик – взаємопов'язані компоненти економічної системи. Перше може виступати джерелом іншого. Управління ризиками – це комплекс заходів, що включають ідентифікацію, аналіз, зниження і моніторинг ризиків, із метою зниження відхилення фактичних показників реалізації проекту від їх запланованих значень [1, с. 103].

На ступінь і величину ризику можна реально впливати через фінансовий механізм, що здійснюється за допомогою прийомів стратегії управління ризиками. У його основі лежить організація роботи з визначення та зниження ступеня ризику. Навіть найбільш успішні проекти не застраховані від невдач у будь-який момент їх життєвого циклу, вони не застраховані від появи в конкурента більш перспективної новинки. Не менш специфічним для інноваційного проекту є наявність варіантів на всіх стадіях життєвого циклу нововведення. Якщо після відбору проекту здійснюється лише одне рішення, яке і слід реалізувати, то інноваційний проект вимагає нової переоцінки і перегляду на наступних етапах у численних контрольних точках. Інновація у своїй основі характеризується альтернативністю і багатоваріантністю рішень. Звідси виникає складність її прогнозування [4, с. 128].

У мірі накопичення досвіду кількість модифікацій поступово зменшується і з'являється базова модель. Стає очевидним, що тоді, як первісне одиничне нововведення знаходиться в розквіті свого життєвого циклу і приносить фінансовий успіх, можливе його моральне старіння внаслідок зміни самої базової моделі. Зниження технічної невизначеності інноваційного проекту не означає зниження фінансового та комерційного ризику.

Отже, невизначеність – це одна з основних ознак інноваційного проекту. Тоді цілком природно виникає питання про відносини інноватора до ризику, управління ризиками інновацій, про баланс прибутковості і ризику при конкретних інноваційних проектах. Виділяють такі компоненти концепції ризику для інноваційних проектів: ризик має місце щодо майбутнього і тісно пов'язаний із прийняттям рішення; ризик виникає в тих випадках, коли необхідно прийняти рішення (один із варіантів значення поняття «ризик» – прийняття рішення, результат якого невідомий) [4, с. 132].

Заходи попередження і нейтралізації ризиків в інноваційній діяльності наведені в таблиці 1.

Уникнути повністю ризику в інноваційній діяльності неможливо, оскільки інновації та ризик – це дві взаємозалежні категорії.

Останнім часом одним з актуальних способів зниження інноваційного ризику є диверсифікація інноваційної діяльності, що складається з розподілення зусиль розробників (дослідників) і капіталовкладень для здійснення різноманітних інноваційних проектів, безпосередньо не пов'язаних один з одним. Якщо в результаті настання непередбачених подій один із проектів буде збитковим, то інші проекти можуть виявитися успішними і будуть приносити прибуток. Однак, на практиці диверсифікація може не тільки зменшувати, але і збільшувати ризик інноваційної діяльності в разі, якщо підприємець вкладає кошти в інноваційний проект, який спрямований у ту галузь діяльності, у якій його знання й управлінські здібності обмежені [5, с. 99].

Передача (розподіл) ризику шляхом укладення контрактів – наступний розповсюджений метод зниження ризику інноваційної діяльності. Якщо проведення будь-яких робіт з інноваційного проекту занадто ризиковане і величина можливого ризику неприйнятна для підприємства, воно може передати ці ризики іншому підприємству. Передача ризику вигідна як для сторони передавача, так і для приймаючої в разі, якщо:

– втрати, які є великими для сторони, що передає ризик, можуть бути незначними для сторони, яка приймає на себе ризик;

– приймаюча сторона може знаходитися в кращій позиції для скорочення втрат або контролю за господарським ризиком.

Передача ризику інноваційної діяльності, як правило, проводиться шляхом укладання таких типів контрактів [5, с. 112]:

– будівельні контракти (всі ризики, пов'язані з будівництвом, бере на себе будівельна організація);

– оренда машин і обладнання (лізинг);

– контракти на зберігання і перевезення вантажів;

– контракти продажу, обслуговування, постачання матеріалів, сировини, необхідних для реалізації інноваційного проекту, на умовах підтримання незнижуваного залишку на складі;

– оренда обладнання, використовуваного для здійснення проекту, з гарантією його технічного обслуговування і технічного ремонту; гарантія підтримки продуктивності, певних технічних характеристик використовуваного обладнання;

– договору на сервісне обслуговування техніки, необхідної для інноваційної діяльності;

– договір факторингу (фінансування під відступлення грошової вимоги – передача підприємством кредитного ризику дозволяє отримати 100% гарантії на отримання всіх платежів, зменшуючи таким чином кредитний ризик підприємства). Факторинг – це фінансова комісійна операція, при якій клієнт передає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою: миттєвого отримання більшої частини платежу; гарантії повного погашення заборгованості; зниження витрат із ведення рахунків;

– біржові угоди знижують ризик постачання в умовах інфляційних очікувань і відсутності надійних оперативних каналів закупівель;

– придбання опціонів на закупівлю товарів і послуг, необхідних для здійснення проекту, ціна на які в майбутньому може збільшитися. Опціон є документом, у якому постачальник

Таблиця 1

Заходи попередження і нейтралізації ризиків в інноваційній діяльності

Заходи попередження і нейтралізації ризиків	Характеристика
Уникання ризику	Розробка таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику (відмова від здійснення інноваційних та логістично-фінансових операцій, рівень ризику за якими надзвичайно високий; відмова від використання у великому обсязі позичкового капіталу на фінансування нововведень; відмова від надмірного використання обігових активів у низьколіквідних формах (наприклад, запасів).
Лімітування концентрації ризику	Встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки політики здійснення різних аспектів інноваційної діяльності (розрахунок питомої ваги позичкових коштів, які використовуються в господарській діяльності; розрахунок максималь-ного розміру товарного (комерційного) чи споживчого кредиту, який надається одному покупцю; розрахунок максимального періоду переходу коштів в дебіторську заборгованість).
Хеджування ризику	Одна з форм нейтралізації фінансових ризиків, яка здійснюється за допомогою відповідних операцій із похідними цінними паперами.
Розподіл ризиків	Часткова передача ризиків партнерам за окремими інноваційними процесами. Тобто партнерам передається та частина фінансових ризиків, за якою вони мають більше можливостей нейтралізації їх негативних наслідків та мають більш ефективні способи внутрішнього страхового захисту. Наприклад, це розподіл ризику між учасниками інноваційного проекту, розподіл ризику між підприємством та постачальниками сировини і матеріалів, розподіл ризику між учасниками лізингової операції тощо.
Зовнішнє страхування	Страхування транспортних засобів, вантажів, відповідальності, пере-страхування, страхування угод у третіх осіб.
Диверсифікація	Поділ ризиків. Основними формами диверсифікації фінансових ризиків підприємства можуть бути: диверсифікація активів логістично-фінан-сової діяльності; диверсифікація кредитного портфелю; диверсифікація програми реального інвестування. Заміна інвестора.
Внутрішнє страхування	Резервування підприємством частини фінансових ресурсів з метою подолання негативних фінансових наслідків за тими інноваційними процесами, за якими ці ризики не пов'язані з діями контрагентів. Наприклад, формування резервного (страхового) фонду, формування цільових резервних фондів, формування системи страхових запасів матеріальних та фінансових ресурсів за окремими елементами обігових активів підприємства тощо.
Прийняття ризику	Свідоме прийняття (збереження) чи навіть збільшення ступеню ризику у випадку, коли це має економічний сенс.

гарантує продаж товару за фіксованою ціною протягом певного терміну.

Досить актуальним методом зниження ризиків інноваційної діяльності є їх страхування.

Страхування – це угода, згідно з якою страховик (наприклад, страхова компанія) за певну обумовлену винагороду (страхову премію) бере на себе зобов'язання відшкодувати збитки або їх частину (страхову суму) страхувальнику (наприклад, власнику об'єкта), що відбулися внаслідок передбачених у страховому договорі небезпек або випадковостей (страховий випадок), яким піддається страхувальник або застраховане ним майно [5, с. 99].

У деяких випадках найбільш ефективною можливістю уникнути негативних наслідків або знизити рівень ризику в інноваційній діяльності є прямі управлінські впливи на можливі керовані фактори ризику. Отже, кожне підприємство повинно прагнути до розвитку свого інноваційного потенціалу, забезпечуючи господарські процеси новою технологією, технікою і можливістю випускати нові товари, але під час ухвалення рішення про розробку інноваційного проекту слід враховувати і ризики, які неодмінно будуть супроводжувати будь-які інновації на всіх стадіях їх розробки та впровадження.

Одним із напрямів запобігання та недопущення настання ризиків в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств є розробка та впровадження логістичної підтримки такої діяльності.

У сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств для підвищення ефективності їх діяльності актуальним є перехід до інноваційної моделі розвитку економіки. Для цього необхідно організувати і здійснити процеси пошуку, підготовки та реалізації нововведень, які нададуть підприємству можливість підвищити ефективність його закупівельної, виробничої та збутової діяльностей. Але основною умовою є принципова зміна способу його управлінської діяльності.

У своїх роботах учені Н.І. Чухрай, Р.Р. Патора [6, с. 30], П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів [4, с. 42] та С.М. Ілляшенк [7, с. 44] визначають теоретичні основи понять «інновації», «логістика», «інноваційний менеджмент» та «інноваційна діяльность». М.В. Одрехівський визначає і досліджує показники оцінки економічної ефективності інновацій [8, с. 311]. Водночас у вітчизняній літературі не достатньо приділяється уваги дослідженню логістичної підтримки інноваційної діяльності підприємств. Тому необхідно визначити особливості цього процесу.

Для ефективного розвитку економіки країни інноваційна діяльність повинна базуватися на логістичних принципах, які дозволяють підприємствам забезпечити конкурентні переваги. Отже, інновації взаємодіють із наявними у підприємств технологіями (закупівельними, виробничими, збутовими, складськими, логістичними, інформаційними), створюючи підґрунтя для розвитку актуального напряму «логістична підтримка інноваційної діяльності».

Позитивними особливостями логістичної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств мають бути такі:

1. Забезпечення ефективного руху матеріальних, інформаційних та фінансових потоків зі створення інновацій.
2. Упровадження інноваційних розробок у логістичну діяльність підприємств.
3. Забезпечення надходження товарів у відповідній кількості та якості у відповідний час і місце споживання з мінімальними витратами.
4. Оптимізація розмірів запасів сировини і матеріалів.
5. Технологічне оновлення та розвиток основних процесів та видів діяльності підприємств.
6. Якісне виконання всіх замовлень, зокрема на інновації, у мінімальні терміни.
7. Орієнтація на потреби ринку та споживачів.
8. Створення і виготовлення модифікованих матеріалів.
9. Підтримка інноваційних програм і проектів.
10. Впровадження оптимізаційних принципів у інноваційну діяльність підприємств.

Рекомендації щодо здійснення ефективної логістичної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств представлені в таблиці 2.

У цьому контексті можна зазначити, що загальний ризик в інноваційній діяльності є складною системою ризиків зі складними численними зв'язками.

Алгоритм здійснення ризик-менеджменту складається з чотирьох етапів [2, с. 148]:

1. Оцінка ризиків, як правило, починається з якісного аналізу, метою якого є їх ідентифікація. Здійснення такої оцінки стає можливим під час вирішення таких практичних завдань:

1) виявлення всіх ризиків, властивих інноваційному проекту;
2) опис ризиків;
3) класифікація й групування ризиків;
4) аналіз вихідних припущень.

На жаль, переважна більшість вітчизняних розробників інноваційних проектів зупиняються на цій початковій стадії, яка є підготовчою фазою повноцінного анапізу.

2. Кількісний аналіз, метою якого є обчислення ризику, що вимагає вирішення таких завдань:

1) формалізація невизначеності;
2) розрахунок ризиків;
3) оцінка ризиків.

3. Практична діяльність з управління ризиком. Це відбувається в момент закінчення проектування стратегії ризик-менеджменту, тобто на початку реалізації практичної діяльності з управління ризиком. Цей етап завершується інжинірингом інноваційних проектів.

4. Контроль, який за своєю сутністю є початком реінжинирингу інноваційних проектів, завершує процес ризик-менеджменту і забезпечує його циклічність.

Взагалі, суб'єктами управління ризиками в інноваційній діяльності виступають менеджери і спеціалісти різного рівня залежно від об'єкта управління. Об'єктом управління ризиками в інноваційній діяльності можуть бути ризики, інноваційні процеси, інноваційна діяльність, інновації, економічні відносини між учасниками ринку інновацій.

Інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу з метою одержання нового чи поліпшеного виробленого продукту, способу його виробництва й задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах, а також пов'язана з додатковими науковими дослідженнями й розробками, що спрямовані на вдосконалення соціального обслуговування.

Ефективно управління ризиками означає виявляти, аналізувати і впливати на всі ризики, з якими стикається підприємство, з позиції використання сприятливих можливостей для збільшення вартості його активів. Розробка шляхів і засобів мінімізації втрат, нейтралізації і компенсації негативних наслідків ризик-рішень, страхування й інші можливості захисту від ризику розглядаються в ситуаційному менеджменті як необхідні умови формування і реалізації ризик-рішень та використовуються, у тій чи іншій мірі, під час виконання робіт на кожній стадії процесу управління ризиком. Водночас менеджер під час управління ризиком застосовує ризик-стратегію, яка забезпечує правомірність і допустимість ризику конкретного виду в ризикових рішеннях щодо конкретних соціально-економічних систем і ситуацій, а також орієнтується на критерії вибору ризик-рішення, що передбачають розробку меж ризику і динаміку зміни втрат залежно від обсягу продажів, розміру витрат, зміни цін, інфляції тощо [4, с. 224].

Узагальнюючи результати проведених досліджень, можна запропонувати такі рекомендації з удосконалення методичного підходу до управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств через використання ефективної логістичної підтримки їх інноваційної діяльності, а саме:

1. Щомісяця оцінювати ймовірність настання різних видів ризиків в інноваційній діяльності підприємства. Було встановлено, що на вітчизняних підприємствах частіше за все настають такі ризики: ризик отримання неякісних сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих від постачальників; ризик збоїв у постачальницькій діяльності підприємства через проблеми, пов'язані з транспортуванням вантажів; ризик збоїв у виробництві через несвоєчасне постачання необхідних матеріальних ресурсів та запчастин; ризик повної нереалізації виробничої функції через непостачання необхідних сировини, матеріалів, запчастин; ризик відмови споживачем від отриманої і оплаченої продукції (повернення); ризик несвоєчасної доставки готової продукції споживачам через проблеми, пов'язані з транспортуванням.

2. Розробити заходи попередження і нейтралізації ризиків в інноваційній діяльності підприємства. Останнім часом одним з актуальних способів зниження інноваційного ризику є диверсифікація інноваційної діяльності, що складається з розподілення зусиль розробників (дослідників) і капіталовкладень для здійснення різноманітних інно-

Таблиця 2

Рекомендації щодо здійснення ефективної логістичної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств

Види забезпечення, які сприяють здійсненню логістичної підтримки інноваційної діяльності	Характеристика забезпечення
Організаційне забезпечення	Вміщення посад менеджера з логістики та менеджера з інноваційної діяльності до оргструктури підприємства; ефективна організація закупівельної, виробничої та збутової діяльностей; сприяння впровадженню логістичних та інноваційних технологій.
Фінансово-економічне забезпечення	Методичне забезпечення логістичної та інноваційної діяльностей; впровадження обліку логістичних витрат на підприємстві та здійснення їх аналізу, контролю та аудиту.
Наукове забезпечення	Здійснення методичних розробок щодо впровадження логістики та інноваційних розробок у діяльність підприємства; визначення впливу логістичних показників на фінансові результати діяльності підприємства за допомогою кластерного і регресійного аналізів.
Кадрове забезпечення	Підвищення кваліфікації менеджера з логістики та менеджера з інноваційної діяльності; мотивація їх діяльності.
Правове забезпечення	Створення бази даних нормативної документації, яка регламентує господарську, логістичну та інноваційну діяльності підприємства; інтеграція управлінської діяльності з логістичною та інноваційною діяльностями.
Інформаційне забезпечення	Організація інформаційних потоків на підприємстві; створення бази даних логістичних витрат, витрат на розробку та впровадження інновацій та ін.
Техніко-економічне забезпечення	Раціоналізація документообігу на підприємстві; доповнення первинної документації з обліку логістичних витрат і витрат на розробку та впровадження інновацій

ваційних проектів, безпосередньо не пов'язаних один з одним. Також досить актуальними методами зниження ризиків інноваційної діяльності є передача (розподіл) ризику шляхом укладення контрактів та їх страхування.

3. Встановити відповідальних осіб за неочікуване та непередбачене настання ризику в інноваційній діяльності підприємства.

4. Розробити шкалу покарання відповідальних осіб за неочікуване та непередбачене настання ризику в інноваційній діяльності підприємства.

5. Розробити шкалу преміювання за уникнення ризику в інноваційній діяльності підприємства або мінімізацію витрат та збитків від його настання.

6. Оптимізувати здійснення інноваційної діяльності підприємства.

7. Забезпечити здійснення процесів навчання, які сформують у працівників підприємства специфічні компетенції у результаті досвіду, аналізу зовнішніх факторів і явищ, поєднання нових технологій, методів виробництва та управління.

8. Удосконалити процес управління ризиками в інноваційній діяльності підприємства через використання ефективної логістичної підтримки його інноваційної діяльності, що дозволить підприємству підвищити надійність його функціонування та попередити настання ризиків. Рекомендаціями щодо здійснення ефективної логістичної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є формування організаційного, фінансово-економічного, наукового, кадрового, правового, інформаційного та техніко-економічного забезпечень здійснення інноваційної діяльності.

9. Щомісяця оцінювати ефективність проведеної роботи.

10. Щопівроку розробляти рекомендації щодо використання виявлених резервів в інноваційній та господарській діяльності підприємства.

Висновки. Отже, було досліджено теоретичні основи управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств. Визначено заходи попередження і нейтралізації ризиків в інноваційній діяльності. Виявлено особливості логістичної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Розроблено рекомендації щодо здійснення такої підтримки. Удосконалено методичний підхід до управління ризиками в інноваційній діяльності підприємств через використання ефективної логістичної підтримки їх інноваційної діяльності, що дозволить підприємству підвищити надійність його функціонування та попередити настання ризиків. Подальше дослідження буде спрямовано на розробку детальних пропозицій щодо адаптації та подальшого використання зарубіжного досвіду в цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колодізєва Т.О. Методичне забезпечення оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств: монографія / Т.О. Колодізєва, Г.Р. Руденко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 292 с.
2. Гуріна Г.С. Ідентифікація логістичних ризиків авіакомпанії / Г.С. Гуріна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (39). – С. 144–149.
3. Ларіна Р.Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем: монографія / Р.Р. Ларіна. – Донецьк: «Норд-Пресс», 2005. – 284 с.
4. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
5. Колодізєва Т.О. Інноваційні технології в логістиці: навчальний посібник для студентів галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» усіх форм навчання / Т.О. Колодізєва, Г.Р. Руденко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 274 с.
6. Чухрай Н.І. Інновації та логістика товарів: монографія / Н.І. Чухрай, Р.Р. Патора. – Львів: Вид. НУ «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
7. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
8. Одрехівський М.В. Показники оцінки економічної ефективності інновацій / М.В. Одрехівський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 22.3. – С. 308–315.

УДК 331.2:330.4:631.11

Сіренко Н.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївського національного аграрного університету

Щербина Ю.О.
асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївського національного аграрного університету

Юрченко О.Г.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МЕТОДАМИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

PREDICTION OF WAGES IN AGRICULTURAL ENTERPRISES BY ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття «заробітна плата», яке визначено, як винагорода, обчислена у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Здійснено економіко-математичне моделювання фонду заробітної плати у ФГ «Валентина» за допомогою пакета програм Microsoft Office (Excel). Розроблено прогноз фонду заробітної плати персоналу сільськогосподарського підприємства з урахуванням впливу на нього незалежних чинників.

Ключові слова: фермерське господарство, заробітна плата, фонд заробітної плати, середньомісячна заробітна плата, економіко-математична модель.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «заработная плата», которое определено, как вознаграждение, исчисленное в денежном выражении, которое по трудовому договору работодатель выплачивает работнику за выполненную им работу. Осуществлено экономико-математическое моделирование фонда заработной платы в ФХ «Валентина» с помощью пакета программ Microsoft Office (Excel). Разработан прогноз фонда заработной платы персонала сельскохозяйственного предприятия с учетом влияния на него независимых факторов.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, заработная плата, фонд заработной платы, среднемесячная заработная плата, экономико-математическая модель.

ANNOTATION

In the article the essence of the term «wages» is defined as remuneration calculated in monetary terms, which under an employment contract the employer pays the employee for work done by him. Done economic modeling payroll in FG «Valentine» with a software package Microsoft Office (Excel). Developed forecast payroll staff agricultural company with the influence on it of independent factors.

Keywords: farming, wages, payroll, average wages, economic and mathematical model.

Постановка проблеми. Одним із основних трудових стимулів на сільськогосподарських підприємствах є винагорода за працю, яка забезпечує матеріальну зацікавленість. Застосування неефективної системи оплати праці призводить до негативних наслідків, серед яких: зниження якості продукції, погіршення трудової дисципліни, трудові конфлікти між роботодавцем та працівниками підприємства, зниження продуктивності праці, що негативно впливає на кінцеві результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення організації розрахунків з оплати праці досліджували різні науковці, серед яких: М. Бухалков, О. Головачов, О. Грішнова, А. Жуков, А. Калина, В. Ковальов та інші. Враховуючи численні дослідження науковців, проблема вдосконалення організації оплати праці на сільськогосподарських підприємствах і надалі залишається актуальною та до кінця не розкритою, потребує подальших досліджень, як із теоретичного, так із практичного поглядів.

Метою статті є прогнозування впливу економічних показників на рівень заробітної плати працівників у фермерському господарстві «Валентина» Березнегуватського району Миколаївської області.

Викладення основного матеріалу. В економічній літературі підходи до визначення поняття «заробітна плата» різняться за суттю та змістом. Кожен із науковців трактує його по-різному (таблиця 1).

На нашу думку, більш змістовним та обґрунтованим є поняття, зазначене у Законі України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР, у якому «заробітна плата» визначається, як винагорода, обчислена у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Провівши аналіз формування фонду оплати праці та рівень заробітної плати у сільськогосподарських підприємствах Березнегуватського району Миколаївської області за 2013–2015 рр., нами було обрано ФГ «Валентина» для економіко-математичного моделювання в частині формування фонду заробітної плати з метою виявлення тенденцій зміни рівня заробітної плати і визначення чинників впливу на її розмір.

Для розрахунку нами було сформовано модель множинної регресії (формула 1):

$$y = \sum_{i=1}^{n} b_i x_i, \quad (1)$$

де: y – залежна змінна;

b_i – коефіцієнт регресійної моделі;

x_i – чинники моделі;

i = 1… n.

Під час дослідження чинників впливу на рівень середньомісячної заробітної плати працівників у ФГ «Валентина» Березнегуватського району Миколаївської області, було прийнято таку систему кодування чинників:

– y – середньомісячна заробітна плата працівників ФГ «Валентина», грн;

– x_1 – обсяг виробництва товарної продукції у ФГ «Валентина», тис. грн;

– x_2 – собівартість реалізованої сільськогосподарської продукції у ФГ «Валентина», тис. грн;

– x_3 – чисельність персоналу у ФГ «Валентина», осіб;

– x_4 – прибуток ФГ «Валентина», тис. грн;

– x_5 – розмір мінімальної заробітної плати в Україні, грн.

Для побудови загальної економетричної лінійної моделі ми використали зведені економічні показники роботи ФГ «Валентина» Березнегуватського району Миколаївської області за період із 2006 р. по 2015 р. (таблиця 2).

Для поглиблення оцінки параметрів рівняння регресії, нами було використано класичний метод найменших квадратів (1 МНК), основоположниками якого є К. Гаусс та П. Лаплас. Зазначений метод дозволяє піді-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «заробітна плата» в сучасній економічній літературі

Автор	Визначення терміну «заробітна плата»
М. Бухалков	Винагорода за працю залежно від кваліфікації працівника, складності, кількості, якості і умов виконуваної роботи [2].
О. Головачов	Сукупність винагород у грошовій чи (і) в натуральній формі, отриманих працівником залежно від кількості, якості витраченої ним праці і результатів діяльності всього підприємства [3].
О. Грішнова	Економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником із приводу розподілу новоствореної вартості [5].
А. Жуков	Виплачувана за використання праці сума засобів, в основі визначення якої є ціна праці [5].
А. Калина	Частина доданої вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці [6].
В. Ковальов	Елемент витрат виробництва і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [7].
А. Колот	Економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства і найманим працівником із приводу розподілу новоствореної вартості. Елемент ринку праці, що є ціною, за якою найменший працівник продає послуги робочої сили [8].
С. Мочерний	Грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності функціонування робочої сили [9].
Л. Сук	Винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [10].

Джерело: побудовано автором.

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови загальної економетричної лінійної моделі для визначення чинників впливу на рівень середньомісячної заробітної плати працівників у ФГ «Валентина» Березнегуватського району

Роки	Середньомісячна заробітна плата, грн	Обсяг виробництва товарної продукції, тис. грн	Собівартість продукції, тис. грн.	Чисельність персоналу, осіб	Прибуток, тис. грн	Розмір мінімальної заробітної плати по Україні, грн
	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
2006	1211,7	147,5	133,3	7	139,2	350
2007	1358,4	165,4	148,1	7	161	400
2008	1426,9	172,3	157,7	8	177,9	515
2009	1559,1	185,3	169,5	8	178,3	605
2010	1638,2	209,8	191,3	9	210,4	869
2011	1768,6	229,2	205,6	9	215,6	941
2012	1834	243,7	215,4	10	224,9	1073
2013	1962	498,5	494,2	12	427,8	1147
2014	2041,7	310,1	305,8	12	426,9	1218
2015	2395,8	358,4	324,3	13	455,7	1218

Джерело: побудовано і розраховано з використанням звітності ФГ »Валентина» Березнегуватського району Миколаївської області.

брати відповідну неперервну аналітичну функцію для апроксимації дискретного набору вихідних даних.

Під час дослідження було обчислено середні значення, дисперсії та стандартні відхилення залежної змінної y (середньомісячної заробітної плати працівників ФГ «Валентина») та незалежних змінних x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 (обсягу виробництва товарної продукції, собівартості реалізованої сільськогосподарської продукції, чисельності персоналу, прибутку у ФГ «Валентина», розміру мінімальної заробітної плати в Україні), використовуючи функції СРЗНАЧ, ДИСПР та СТАНДОТКЛОНП.

З урахуванням зазначених середньоквадратичних відхилень та проведених розрахунків, ми визначили нормалізовані змінні, в результаті чого, з'ясували, що для нормалізованих змінних середні значення дорівнюють нулю, а дисперсії дорівнюють одиниці.

Для отримання відповідної інформації, щодо істотності зв'язку між незалежними та залежною змінною, в частині оплати праці у ФГ «Валентина», побудовано кореляційну

Таблиця 3

Кореляційна матриця

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Y	1	0,772796	0,734563	0,962391	0,904907	0,937815
X_1	0,772796	1	0,996540	0,871833	0,893227	0,789263
X_2	0,734563	0,996540	1	0,849892	0,883929	0,763284
X_3	0,962391	0,871833	0,849892	1	0,969726	0,940621
X_4	0,904907	0,893227	0,883929	0,969726	1	0,854170
X_5	0,937815	0,789263	0,763284	0,940621	0,854170	1

Джерело: розраховано і побудовано автором.

Таблиця 4

ANOVA-таблиця

Джерело варіації	Ступені свободи	Сума квадратів	Дисперсії (середні квадрати)
Регресії	$k_1 = m - 1 = 6 - 1 = 5$	SSR = 1127053,0540	MSR = 225410,61
Залишків	$k_2 = n-m = 10 - 6 = 4$	SSE = 14675,2500	MSE = 3668,81
Загальної змінної	$n - 1 = 10 - 1 = 9$	SST = 1141728,3040	MST = 126858,70

Джерело: розраховано і побудовано автором.

Таблиця 5

Регресійна статистика середньої заробітної плати, обсягу виробництва товарної продукції, собівартості продукції, чисельності персоналу, прибутку та розміру мінімальної заробітної плати по Україні

Регресійна статистика								
Множинний R	0,9935							
R-квадрат	0,9871							
Нормований R-квадрат	0,9710							
Стандартна помилка	60,5707							
Спостереження	10							
Дисперсійний аналіз								
	df	**SS**	**MS**	**F**	**Значимість F**			
Регресія	5	1127053,05	225410,6	61,43	0,000714			
Залишок	4	14675,25	3668,81					
Разом	9	1141728,30						
	Коефіцієнти	**Стандартна помилка**	**t-статистика**	**P-Значення**	**Нижні 95%**	**Верхні 95%**	**Нижні 95,0%**	**Верхні 95,0%**
Y-пересечение	898,45	444,59	2,02	0,11	-335,95	2132,85	-335,95	2132,85
x_1	10,48	3,34	3,13	0,03	1,20	19,75	1,20	19,75
x_2	-10,75	3,17	-3,38	0,02	-19,58	-1,93	-19,58	-1,93
x_3	-33,71	105,64	-0,31	0,76	-327,03	259,59	-327,03	259,59
x_4	2,28	1,29	1,76	0,15	-1,30	5,87	-1,30	5,87
x5	0,50	0,26	1,89	0,13	-0,23	1,25	-0,23	1,25

Джерело: авторська розробка.

матрицю, тобто матрицю парних коефіцієнтів кореляції (таблиця 3).

Для поглиблення дослідження впливу чинників на рівень середньомісячної заробітної плати працівників ФГ «Валентина» Березнегуватського району Миколаївської області ми побудували економетричну модель із використанням змінних, які було виражено в абсолютних значеннях:

$$\hat{Y} = 898,45 + 10,48x_1 - 10,76x_2 - 33,72x_3 + 2,29x_4 + 0,51x_5.$$

Під час дослідження ми визначили теоретичні регресійні значення залежної змінної $\hat{Y}$ на основі одержаної моделі. Побудовано базову таблицю дисперсійного аналізу – ANOVA (таблиця 4). На основі отриманих результатів якої було визначено коефіцієнт детермінації без урахування числа ступенів свободи. За допомогою скорегованого коефіцієнта детермінації з урахуванням числа ступеня свободи (формула Тейла) було визначено коефіцієнт множинної кореляції.

Результати обчислення економетричної моделі та кількісних характеристик взаємозв'язку на основі стандартної програми «Регресія» дали найбільшу кількість характеристик взаємозв'язку (таблиця 5).

Таким чином, у результаті проведеного дослідження ми отримали таке рівняння взаємозв'язку між середньою заробітною платою (Y) та чинниками X_1; X_2; X_3; X_4; X_5 (формула 2):

$$\hat{Y} = 898,45 + 10,48x_1 - 10,76x_2 - 33,72x_3 + 2,29x_4 + 0,51x_5. \quad (2)$$

Зазначене рівняння описують із 98,7% ($R^2 = 0,9871$) точністю, яка є свідченням того, що варіація середньої заробітної плати у ФГ «Валентина» Березнегуватського району Миколаївської області на 98,71% визначається варіацією обсягу виробництва товарної продукції, собівартості продукції, чисельності персоналу, прибутку та розміру мінімальної заробітної плати по Україні.

Таким чином, проведені дослідження показують, що збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції призводить до поступового збільшення прибутку, а відповідно і до зростання рівня середньомісячної заробітної плати працівників зайнятих у сільському господарстві.

Провівши дослідження організації оплати праці у сільськогосподарських підприємствах Березнегуватського району Миколаївської області, вважаємо за доцільне:

1) розробити Положення про преміювання працівників на підприємстві, що дозволить їм працювати більш ефективно;

2) запровадити безтарифну модель оплати праці в поєднанні з відсотковою системою, що дозволить заробітну плату працівників визначати, як відсоток від кінцевих результатів діяльності сільськогосподарського підприємства;

3) здійснювати економіко-математичне моделювання на підприємствах, яке надасть можливість виявляти чинники впливу на розмір заробітної плати;

4) зменшувати собівартість сільськогосподарської продукції через запровадження системи планування витрат на підприємстві;

5) розширювати асортимент сільськогосподарської продукції. Обирати продукцію, яка є найбільш конкурентоспроможною на ринку, вигідною (прибутковою) для сільськогосподарських підприємств, тощо;

6) застосовувати технологію ноу-тіл, яка буде передбачати посів лише тих сільськогосподарських культур, які дозволять значно економити пальне та зменшать витрати на виробництво.

На нашу думку, вищезазначені напрями вдосконалення призведуть до поступового збільшення прибутку на сільськогосподарських підприємствах, а це стане поштовхом для збільшення кількості робочих місць, підвищення рівня заробітної плати на підприємствах. Наслідком цього стане покращення організації оплати праці, що забезпечить працівникам комфортні умови праці, отримання належного рівня заробітної плати, премій та заохочувальних виплат.

Висновки. Отже, в результаті дослідження теоретико-методичних та практичних аспектів прогнозування рівня заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах методами економіко-математичного моделювання, нами обґрунтовано наступні висновки та пропозиції:

1. На підставі узагальнення позицій вітчизняних і зарубіжних учених під заробітною платою розуміємо винагороду, обчислену у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу.

2. Розрахувавши коефіцієнт множинної кореляції, який є мірою лінійного зв'язку рівня заробітної плати з обсягом виробництва товарної продукції, собівартістю реалізації, чисельністю працівників, прибутком підприємства та розміром мінімальної заробітної плати в Україні, нами було виявлено, що його значення наближається до 1 ($R = 0,993552$). Це стало підтвердженням того, що існує достатньо сильний зв'язок між середньомісячною заробітною платою працівників ФГ «Валентина» Березнегуватського району та обсягом виробництва товарної продукції, собівартістю продукції, чисельністю персоналу, прибутком та розміром мінімальної заробітної плати в Україні.

3. Було встановлено, що збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції призводить до поступового збільшення прибутку, а відповідно і до зростання рівня середньомісячної заробітної плати працівників, зайнятих у сільському господарстві.

4. Для покращення організації оплати праці на сільськогосподарських підприємствах Березнегуватського району Миколаївської області, ми запропонували:

– розробити Положення про преміювання працівників на підприємствах;

– запровадити безтарифну модель оплати праці в поєднанні з відсотковою системою;

– здійснення економіко-математичного моделювання на підприємствах;

– запровадження системи планування витрат на сільськогосподарських підприємствах;

– розширення асортименту сільськогосподарської продукції;

– застосовування технології ноу-тіл.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр. – Дата останнього доступу: 05.03.2017 р. – Назва з екрану.
2. Бухалков М. Управление качеством норм труда на предприятии: моногр. / М. Бухалков. – М.: Экономика и финансы, 2004. – 304 с.
3. Экономика и рынок труда: Высшая школа / науч. ред. А. Головачев. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 245 с.
4. Грішнова О. Підвищення заробітної плати як передумова економічного зростання та соціального розвитку економіки / О. Грішнова // Оплата праці: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 5. – С. 84–88.
5. Жуков А. Модернизация экономики: моногр. / А. Жуков. – М.: АТИСО, 2014. – С. 105–114.
6. Калина А. Економіка праці: навч. посіб. / А. Калина. – К.: МАУП, 2009. – 272 с.
7. Ковальов В. Економіка праці і соціально-трудові відносини: навч. посіб. / В. Ковальов, В. Рижиков, О. Єськов. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 255 с.
8. Колот А. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) / А. Колот, Г. Куліков, О. Поплавська // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 49.
9. Мочерний С. Політична економія: навч. посіб. / С. Мочерний. – К.: Знання-Прес, 2006. – 687 с.
10. Сук Л. Облік праці та її оплати / Л. Сук // Бухгалтерія. – 2011. – № 2. – С. 37–44.
11. Салова Н. Сучасне розуміння сукупної винагороди за працю / Н. Салова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 602–607.
12. Дробишева О. Економічна сутність, форми та системи оплати праці / О. Дробишева // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 5. – С. 23–28.
13. Крищенко К. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці / К. Крищенко // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 9–16.
14. Гапоненко Н. Мотивація стимулювання аграрної праці / Н. Гапоненко, Л. Мельянкова, В. Ярославський // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 6. – С. 14–16.

УДК 331.3.378.12

Скорина Т.М.
аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного університету водного господарства
та природокористування

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ПРОГНОЗУВАННІ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN PREDICTING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF HOTEL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті доведено, що реалізація державно-приватного партнерства у стимулюванні розвитку туризму дає можливість формувати інформаційну базу міжнародної конкурентоспроможності готельних підприємств, а на її основі й прогнозувати. Визначено наявні у світі моделі стимулювання розвитку туристичної і готельної індустрії. Визначено, що в Україні реалізується європейська модель. Проілюстровано на прикладі м. Львова практичний аспект реалізації державно-приватного партнерства цивілізованого розвитку ринку послуг туристичних, готельних та праці. Запропоновано поширити досвід Львова в межах держави для прогнозування міжнародної конкурентоспроможності готельних підприємств.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, прогнозування, міжнародна конкурентоспроможність, готельні підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье доказано, что реализация государственно-частного партнерства в стимулировании развития туризма дает возможность формировать информационную базу международной конкурентоспособности гостиничных предприятий, а на ее основе и прогнозировать. Определены существующие в мире модели стимулирования развития туристической и гостиничной индустрии. Определено, что в Украине реализуется европейская модель. Проиллюстрировано на примере г. Львова практический аспект реализации государственно-частного партнерства цивилизованного развития рынка услуг туристических, гостиничных и труда. Предложено распространить опыт Львова в рамках государства для прогнозирования международной конкурентоспособности гостиничных предприятий.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, прогнозирование, международная конкурентоспособность, гостиничные предприятия.

ANNOTATION

It is proved that the implementation of public-private partnerships in promoting the development of tourism gives the opportunity to form the information base of the international competitiveness of hotel companies, and based on it, and to predict. Identified existing model to stimulate the development of the tourism and hospitality industry. Determined that Ukraine implements European model. Illustrated on the example of Lviv the practical aspect of implementation of public-private partnership development of the civilized market of services tourism, hotel and labor. Proposed to extend the experience of the Lviv city within the state with the purpose of forecasting international competitiveness of hotel companies.

Keywords: public-private partnership, forecasting, international competitiveness and hotel businesses.

Постановка проблеми. Наміри держави щодо активної участі в процесах міжнародної інтеграції, розвитку економічних зв'язків і туризму, формуванні іміджу країни можуть бути успішно реалізовані завдяки діяльності готельних підприємств. Саме готельні підприємства продукують послуги для туристів у маркетинговому ланцюгу і разом із туристичними забезпечують притік іноземної валюти до країни. Надаючи послуги для іноземних туристів, готельні підприємства реалізують власну міжнародну конкурентоспроможність.

У сучасних економічних умовах успіх готельного підприємства в конкурентній боротьбі значною мірою залежить від прогнозування його підприємницької діяльності. Різке зростання значення цих процесів зумовлене багатьма глибокими об'єктивними причинами, зокрема, суттєвими змінами середовища, появою нових запитів та очікувань споживачів, удосконаленням інформаційних мереж, трансформацією ролі людських ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова наука сформувала певну систему знань про конкурентоспроможність. У наукових працях зарубіжних учених І. Ансофа, Ж-Ж. Ламбена, М. Портера, Г.Л. Азоєва, Є.А. Джанджугазової, Р.А. Фатхутдінова розглядаються теоретичні аспекти суті та оцінки конкурентоспроможності. Дослідженням проблем прогнозування підприємницької діяльності присвячено безліч праць як зарубіжних учених (Дж. Боуэна, Ф. Котлера, Дж. Мейкенза, М.Х. Мескона, Дж.Р. Уокера), так і вітчизняних (В.В. Вітлінського, І.Л. Сазонця, І. Ханіна та ін.). Вивченню власне діяльності готельних підприємств присвячені праці вітчизняних учених М. Бойко, Є. Супрунової, Ю.Ю. Леонтьєвої, К.А. Рудакової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте не розробленою дотепер і потребує теоретичного, методичного і практичного вирішення значна кількість нерозкритих питань щодо прогнозування міжнародної конкурентоспроможності готельних підприємств. Це потребує науково обґрунтованого перегляду концепта управління, а саме однієї із його головних функцій – прогнозування.

Мета статті полягає у зборі та формуванні достовірної вихідної інформаційної бази для реалізації цієї управлінської функції, поєднуючи потенціал держави та бізнесу на засадах партнерства в умовах наростання ринкової конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процесу прогнозування завжди передують оцінка та аналіз тенденцій розвитку явища чи процесу. Загальновідомо, що прогнозування – це передбачення та проектування змін у майбутньому на основі узагальнення тенденцій нинішнього стану.

Одним із показників оцінки міжнародної конкурентоспроможності готельних підприємств є кількість фактично проведених ліжко-днів іноземцями в готелях України Якщо оцінювати цей показник у регіональному розрізі, то безумовними лідерами є м. Київ, Львівська та Одеська області. Проте важливим є не просто оцінка кількісних значень (обсягів), а темпів їх зростання (швидкості). Якщо порівнювати їх у трьох лідерів, то серед них абсолютна першість належить Львівській області. Саме Львівщина має вдвічі вищі темпи порівняно з конкурентами (рис. 1).

Звісно, що важливо з'ясувати причини такого успіху і де вони криються. Саме міжнародна конкурентоспроможність готельних підприємств формується за безпосередньої участі суб'єктів підприємницької діяльності та участі органів влади.

У світовий практиці виділяють три основні моделі стимулювання розвитку туристичної індустрії, а отже, й гостинності як суміжної до неї.

1. Модель ринкової «самоорганізації». Вона базується на тому, що в державі відсутній централізований орган туристичної адміністрації, а всі питання вирішуються суб'єктами ринку самостійно. Вона є характерною для США.

2. Модель із широкими державними повноваженнями. Зокрема, Міністерству культури і туризму щодо сприяння та пріоритету діяльності туристичних суб'єктів, а саме надання додаткових преференцій і звільнення від сплати податків, виділення бюджетних коштів на просування внутрішнього і в'їзного туризму, державного фінансування значущих проектів туристичної індустрії, підготовки кадрів та багато іншого [2; 3]. Прийняття відповідних нормативно-законодавчих актів на рівні держави. Ця модель реалізується в Туреччині та Єгипті.

3. Модель європейська, що базується на співробітництві та взаємодії держави (органів влади) з приватним бізнесом, що зумовлює появу змішаних за формою власності інституцій у туристичній сфері – державно-приватного партнерства [3; 4], що найбільш удало реалізовано в європейських країнах, питома вага яких, за даними ВТО, ставить третину світових туристичних прибуттів.

Саме за європейською моделлю стимулювання розвитку туризму і готельного бізнесу працюють у місті Львові. Свідченням цього є функціонування «Львівського туристичного барометру» – онлайн-проекту щодо кількості туристів у місті [5], який ініційований відділом туризму Львівської міської ради. Орган місцевого самоврядування – Львівська міська

Рис. 1. Динаміка кількості фактично проведених ліжко-днів іноземцями в готелях України в регіональному розрізі [1]

рада – вступила до Європейської маркетингової асоціації міст у січні 2013 р. Основною метою діяльності Асоціації є підвищення конкурентоспроможності і ефективності європейських міст, а сама Асоціація є платформою для конференцій, зустрічей; обміну знаннями, передовим досвідом; отримання порад від провідних фахівців; розширення власної мережі і побудови нового бізнесу за світовими стандартами.

Діяльність «Львівського туристичного барометру» спрямована на збір інформації про те, коли саме Львів відвідують туристи, з яких країн вони прибувають та яка тривалість їхнього перебування, зміцнення співпраці міста і бізнесу задля розвитку туристичної галузі Львова, для якісного аналізу та ефективного управління туристичними потоками і туристичною діяльністю у цілому. Принцип, за яким діє Львівський туристичний барометр, – конфіденційність. Учасниками проекту є 33 готелі, 18 хостелів, 1 аеропорт, 3 центри туристичної інформації. Нині діє 46 активних підприємств, але заплановано підключення всіх учасників.

Учасники проекту «Львівський туристичний барометр» завдяки функціонуванню проекту мають можливості:

1) отримувати якісну інформацію про стан туристичного ринку та визначати свою позицію на ринку;

2) бачити динаміку туристичних потоків у місті;

3) особливі пропозиції для гостей в інших містах та виходи на нові ринки збуту власних послуг;

4) оцінити власну позицію на ринку туристичних послуг.

Кожний учасник проекту до 20-го числа місяця, що слідує за звітним, подає інформацію. Вона зводиться і подається графічно і в таблицях, що відображено на рис. 2 і табл. 1.

Важливо, що зібрана інформація сортується в розрізі країн, з яких прибувають туристи і

Таблиця 1

Динаміка кількості ліжко-місць, проведених іноземцями в готелях м. Львова в розрізі країн прибуття, осіб

К-сть ліжко-місць

	Вересень 2015	Жовтень 2015	Листопад 2015	Грудень 2015	Січень 2016	Лютий 2016	Березень 2016	Квітень 2016	Травень 2016	Червень 2016	Липень 2016	Серпень 2016
Сума:	21218	18281	26577	23692	20195	17363	23062	19859	24182	23722	18058	25110
Україна	11414	9893	17554	16225	14142	11467	15809	12834	12726	15084	9609	13241
Польща	1337	1171	1667	1112	952	668	1310	2013	2387	2162	1397	3097
Туреччина	599	1548	1531	1170	903	1193	1292	999	1705	475	1555	1484
США	1013	501	1031	1052	615	784	557	474	1746	1133	730	1233
Німеччина	1020	585	570	714	442	739	475	436	2090	614	486	958
Інші країни	4129	2541	1816	1312	1444	801	957	621	978	1471	830	875
Китай	131	21	36	30	28	21	112	40	60	36	70	400
Великобританія	273	102	195	197	123	53	154	151	175	188	319	364
Ізраїль	0	120	124	87	76	179	156	85	186	192	329	335
Австрія	117	71	45	38	54	25	94	71	151	122	161	325
Канада	292	253	106	131	82	33	102	181	128	335	130	298
Італія	130	181	241	171	167	104	98	114	94	90	84	217
Азербайджан	0	68	65	115	45	40	109	22	46	43	111	197
Білорусь	192	79	183	242	208	127	203	125	225	146	193	181
Росія	145	171	106	109	178	82	187	82	112	225	147	163
Франція	288	86	99	119	88	66	110	113	207	147	114	152
Іспанія	103	42	129	53	39	53	78	403	55	53	132	134
Бельгія	0	22	37	31	15	17	197	67	112	65	75	126
Чехія	0	69	93	65	70	122	84	65	144	97	270	119
Данія	0	94	87	69	51	143	82	138	188	72	148	105

зупиняються в готелях, фіксуючи кількість проведених у них ліжко-днів.

Проте головним у «Львівському барометрі» є те, що зібрана інформація дає можливість для готелів, що є учасниками проекту, робити порівняльний аналіз і співставлення з готелями-лідерами, тобто бенчмаркетинг. А це все є основою для прогнозування запитів потенційних туристів і гостей підприємств готельного бізнесу (рис. 3).

У цілому по державі кількість працівників у готельних підприємствах скоротилася на 835 осіб у 2015 р. порівняно з попереднім.

Дещо протилежна ситуація склалася в соціально-трудових відносинах готельних підприємств Львівської області (табл. 2) [1].

Якщо світовою є тенденція скорочення кількості зайнятих за стандартними формами, то не винятком є й ситуація в готельних підприємствах Львівщини. Проте динаміка кількості працівників у готельних підприємствах, що функціонують як фізичні особи, є відмінною. Саме в них лише за один рік кількість штатних працівників зросла на 48 осіб. Це, по-перше, свідчить про поступову ліквідацію дефіциту готелів економ-класу в Україні, а, по-друге,

Рис. 2. Динаміка розвитку ринку туристичних і готельних послуг м. Львова

Рис. 3. Порівняльна динаміка завантаженості готелів м. Львова

що відбувається еволюція вітчизняного готельного підприємництва, який зросте поступово й орієнтується на задоволення потреб нижчого споживчого сегменту, і, по-третє, що розвиток сучасної економіки відбувається на інноваційних засадах і конкурентні умови ведення бізнесу змушують його знаходити шляхи здешевлення середньої добової ціни послуги (готельного номеру) за рахунок зростання його завантаженості. Крім того, ведення сучасного готельного бізнесу змушує його власників і менеджерів використовувати низку нецінових методів конкурентної боротьби, а саме: впровадження систем електронного бронювання номерів, формування та підтримання в належному стані сайту готелю, проведення різного роду маркетингових акцій. Саме тому відбувається зростання кількості позаштатних працівників і у фізичних, і в юридичних осіб цього виду підприємницької діяльності. Крім того, рудиментом сучасного професійного життя працівника стає наявність стандартного робочого місця і дня. Використовувані електронні комунікаційні засоби дають можливість виконувати працівнику роботу для замовника, не перебуваючи на території роботодавця, тобто на робочому місці. Висока оснащеність працівника (комп'ютером, мобільним телефоном та Інтернетом) робить його відносно незалежним від робочого місця роботодавця, а визначається його професійними навиками, вміннями та компетенціями, що й зумовлює зростання кількості працівників готелів зі статусом «позаштатні» як у фізичних,так і в юридичних осіб – підприємців.

Таблиця 2

Динаміка кількості працівників готельних підприємств Львівщини

Зміна 2015 р. до 2014 р.		Кількість працівників, осіб	2014 р.		2015 р.	
ЮО	ФО		ЮО	ФЗ	ЮО	ФЗ
-7	+48	Штатних	2372	228	2365	276
+30	+7	Позаштатних	286	22	316	29

Висновки. Реалізація європейської моделі стимулювання розвитку туризму, що базується на партнерстві органів місцевої влади і приватного бізнесу, дає можливість формувати інформаційну базу про кількість проведених днів іноземцями в готелях регіону, а отже, свідчить про реалізовану та потенційну міжнародну конкурентоспроможність вітчизняних готельних підприємств. Зібрана на основі державно-приватного партнерства інформація є підставою прогнозування розвитку ринку туристичних і готельних послуг, ринку праці, а головне – міжнародної конкурентоспроможності готельних підприємств.

Перспективою подальших досліджень є вивчення досвіду інших територіально-адміністративних одиниць із можливістю поширення досвіду Львівщини в межах України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний бюлетень. Колективні засоби розміщування в Україні 2014,2015 / [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
2. Трусова Т.С. Аналіз макрооточення туристичних підприємств: політико-правовий аспект/ Т.С. Трусова // Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу. Серія «Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому». – 2013. – № 17. – С. 257–262.
3. Трусова Т.С. Роль держави у розвитку туристичного підприємництва / Т.С. Трусова // Таврійський економічний журнал за матеріалами науково-практичної конференції «Стратегія розвитку сталого туризму» (Сімферополь, 24–28 липня 2012 р.) / За ред. П.А. Хрієнко. – 2012. – № 5. – С. 72–76.
4. Соловйова О. Організаційний механізм державного управління розвитком ринку рекреаційних послуг (європейський досвід) / О. Соловйова // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2010. – Вип. (14) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www/nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dums /2010_1/10 sovrrp. pdf.
5. Львівський туристичний барометр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.touristinfo.lviv.ua/uk/b2b/Tourist%20barometr/2013/.

УДК 330.658.005.5

Сотниченко В.М.
кандидат педагогічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Державного університету телекомунікацій, м. Київ

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

POLITICAL LEGAL FOUNDATION OF THE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто окремі аспекти політико-правового регулювання процесу розбудови в Україні цифрової економіки. Акцентовано увагу на основах управління економічною безпекою телекомунікаційних підприємств. Надано оцінку стану економічної безпеки підприємств галузі Наведено дані про характер загроз та тенденції розвитку телекомунікацій. Наголошено на необхідності більш динамічної процедури імплементації європейських рішень, важливих для розвитку єдиного ринку України та ЄС.

Ключові слова: економічна безпека, цифрова економіка, телекомунікаційне підприємство, стратегія цифрового ринку, інформаційно-комунікаційні технології, кібербезпека.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены отдельные аспекты политико-правового регулирования процесса развития в Украине цифровой экономики. Акцентировано внимание на основах управления экономической безопасностью телекоммуникационных компаний. Дана оценка состояния экономической безопасности предприятий отрасли. Приведены данные о характере угроз и тенденции развития телекоммуникаций. Отмечена необходимость более динамичной процедуры имплементации европейских решений, важных для развития единого рынка Украины и ЕС.

Ключевые слова: экономическая безопасность, цифровая экономика, телекоммуникационное предприятие, стратегия цифрового рынка, информационно-коммуникационные технологии, кибербезопасность.

ANNOTATION

The article deals with some aspects of political and legal regulation development process in Ukraine digital economy. The attention based on management of economic security of telecommunication companies. The estimation of the state of the economic security of the industry. The data on the nature of the threats and trends in the development of telecommunications. There was a need for a more dynamic implementation of the procedures of the European decisions that are important for the development of a single market in Ukraine and the EU.

Keywords: economic security, digital economy, telecommunications company, strategy of the digital market, ICT, cyber.

Постановка проблеми. В основі прогресивного розвитку сфери електронних комунікацій, розбудови вітчизняної телекомунікаційної інфраструктури, сучасних технологій знаходяться світові тенденції розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. На сьогодні більше 3% ВВП України складає частка ІКТ, а інформаційні та телекомунікаційні послуги в країні – це п'ята частина вітчизняного ринку. За підсумками зовнішньої торгівлі 2016 року на експорті ІТ – послуг Україна заробила $1,6 млрд.

Однак наміченої мети перетворення національної економіки на цифрову Україна не досягла і відстає в цьому від багатьох країн, втрачає позиції за показниками рейтингового оцінювання міжнародних організацій – Всесвітнього економічного форуму ООН та Міжнародного союзу електрозв'язку. Особливо, що стосується прямих іноземних інвестицій, розвитку електронного врядування, розвитку ІКТ. На сьогодні немає чітко виробленої концептуальної основи дієвої взаємодії між ІТ-бізнесом і державою.

Постановка завдання. Основним завдання автора під час написання статті є накреслення напрямів і тенденцій розбудови цифрового суспільства в України, переведення національної економіку в цифрову. Звернути увагу на першочергові питання політико-правового регулювання економічної безпеки телекомунікаційних підприємств. Зробити наголос на інвестиційну непривабливість України через слабку систему захисту економіки від кіберзагроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання захисту економічних інтересів підприємств, дотримання необхідного рівня економічної безпеки сьогодні актуальні для всього цивілізованого світу. Поняття «кібербезпека», «економічна безпека», «цифрова економіка», «телекомунікаційне підприємство», «інфраструктура телекомунікацій» стали брендовими в наукових дослідженнях багатьох зацікавлених цією проблемою науковців. Але в контексті завдань цієї статті найбільш актуальними є думки таких авторів як О. Гудзь, Т. Зубко, Т. Макаренко, І. Новикова, А. Янковський, Н. Ястремська, Л. Фролова.

О. Гудзь приділяє увагу гармонізації механізмів управління інноваційним розвитком підприємств. Проблеми розбудови привабливого інвестиційного простору, пошуки шляхів і механізмів для вирішення цього завдання, конкурентоспроможність підприємств зв'язку є предметом наукових інтересів Т. Макаренко, І. Новикової. Цікавими і надзвичайно актуальними є проблеми розбудови ринку інфокомунікаційних технологій, товарі і послуг. Дослідження цього напряму належить авторам Н. Ястремській і Л. Фроловій, А. Янковський – у своїх публікаціях на сторінках інтернет-видань гостро ставить питання створення в Україні надійної системи захисту від кіберзагроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кількість активних користувачів Інтернету в

Україні на початок 2017 року складала близько 60% населення України. Решта населення знаходиться під впливом, а скоріше в прямій залежності від інформаційно-комунікаційних технологій, які проникають практично у всі сфери життя. Але, очевидним є той факт, що телекомунікації набирають обертів у своєму розвитку.

У країні спостерігається позитивна динаміка зростання доходів у галузі телекомунікацій, але це навіть не покриває рівня інфляції. Плюс до того, більше 70% ринку послуг займають чотири великі оператори, що свідчить про відсутність наявного зростання, яке може бути забезпеченим лише розробкою і впровадженням нових технологій [1, с. 12].

Україна втягнута в гібридну війну, але закону про кібербезпеку немає. Зміцнення кібербезпеки визнано одним із пріоритетів в українській національній Стратегії сталого розвитку «Україна–2020». За даними щорічного вивчення корпоративних ризиків, що було проведено на основі опитування 800 ризик-менеджерів і страхових агентів із 44 країн кіберзлочинність уперше увійшла в ТОП-3 корпоративних ризиків. Кіберзлочинність визначають як найбільший ризик для підприємств на довгострокову перспективу. Дослідницька компанія Cybersecurity Ventures прогнозує, що на 202 рік втрати від кіберзлочинності у світі збільшаться в рази і сягнуть $6 трлн. Насамперед традиційно страждають фінансові організації, а також майданчики електронної комерції.

При цьому згідно з даними звіту Trend Micro Incorporated, однією з найбільш значущих загроз є банківські трояни. Вкрадена троянами інформація використовується правопорушниками для проведення шахрайських транзакцій або продається на підпільних сайтах. До того ж, у результаті цих шахрайських дій фінансові організації несуть збитки, бо повинні компенсувати своїм клієнтам вкрадені суми грошей.

Але це загроза не лише економічній безпеці телекомунікаційним підприємствам, а й національній безпеці загалом. До тих пір, поки вітчизняна економіка не захищена від кібератак, ніяких інвестицій не буде. Ніхто не захоче ризикувати своїми ресурсами.

Однак сьогодні, як ніколи раніше, зросли загрози для економічної безпеки галузі в умовах так званої гібридної війни. З одного боку, це фізичне пошкодження телекомунікаційних мереж, інфраструктури, а з іншого – посилення впливу кіберзагроз з деструктивними для галузі наслідками. Саме в цих умовах виявилася критична залежність державних структур управління та силових відомств від техніко-технологічного стану телекомунікаційної галузі. Під загрозою відверто агресивного втручання знаходиться вся система Національної безпеки України. На жаль, у напрямі зміцнення безпеки сьогодні робиться дуже мало. Україна в цьому плані практично очолює антирейтинг країн на світовому рівні. В країні найбільш небезпечний кіберпростір.

Через недосконалість системи кіберзахисту Україна складає загрозу для цивілізованого світу. Очевидні речі, що через це ми є країною з непривабливою інвестиційною політикою [4, с. 78–85]. Більше того, самі є джерелом кібератак, різного роду шкідливих програм, ботнетів [6].

Законодавча база функціонування сфери телекомунікацій в Україні потребує суттєвого доопрацювання та оновлення. Особливо в таких напрямах як: інвестиційна політика, розподіл та користування радіочастотами і нумерацією, політика ціноутворення та якості послуг, ліцензування, спрощення дозвільних процедур тощо. Потребують вирішення у законодавчій площині і такі питання як реформування засад державного регулювання у сфері електронних комунікацій, забезпечення кібербезпеки, надання електронних довірчих послуг.

Гострим залишається і питання економічної безпеки телекомунікаційних підприємств. Ведеться робота в напрямі вирішення цього питання, кращі спеціалісти IT-сфери працюють над розробкою власних криптографічних алгоритмів, створення технологічної бази для запровадження на практиці електронних підписів, що є абсолютно необхідною потребою як у бізнесі, так і в захисті персональних даних, електронних інформаційних ресурсів, електронних комунікацій.

Для того, щоб створити умови для зростання, необхідно суттєво оновити законодавчу базу, особливо що стосується доступу до інфраструктури та радіочастотного ресурсу.

Те, що є економічною, національною, державною безпекою знаходиться в полі посиленої уваги і має бути захищено від кібератак. Очевидно цьому питанню не придається належного значення. Як на рівні населення, так і на рівні відповідальних за це осіб. Для того, щоб населення мало уявлення про можливі небезпеки, необхідне активне впровадження просвітницької програми. Зазвичай, особливо на рівні малого та середнього бізнесу, менеджери вирішують свої економічні питання за допомогою мобільного зв'язку. Але мало хто знає, що всі розмови телефонами Apple чи Android прослуховуються іноземними спецслужбами. Тобто інформація, що передається каналами мобільного зв'язку не захищена.

Простота і прозорість питання щодо вирішення завдань захисту економічної безпеки є очевидною. Не треба нагромадження формул, математичних викладок і занадто складних ідей як від цього захиститися. Необхідно розробити і прийняти закон про кібербезпеку й організувати на цивілізованому високо технологічному рівні захист інтересів в усіх сферах життєдіяльності людини, суспільства та держави [3, с. 81–87]. А комерційна таємниця в бізнесі, економічна безпека підприємства не в останню чергу. Успішна економіка – це запорука успішної політики, міцної держави.

Сфера телекомунікацій потребує більш ефективного законодавства. На сьогодні сферу регулюють більше 300 законів та нормативних актів. Але вони не дають очікуваного результату, оскільки в державних органах влади надзвичайно неефективно використовують технології.

Має місце практика перевищення повноважень органами влади під час перевірки ІТ-компаній, що перешкоджає успішному вирішенню завдань із захисту економічної безпеки підприємств. ІТ-компанії в Україні знаходяться під постійним наглядом і контролем, причому нерідко з незрозумілих причин. Про це на парламентських слуханнях у Верховній Раді України в лютому 2016 року наголосив голова правління Інтернет Асоціації України О.П. Федієнко. Це заважає розвитку бізнесу в галузі, робить її непривабливою для інвестицій. Із його слів, нерідко проводять обшуки, вилучають комп'ютерну техніку, сервери [1, с. 35–38; 4, с. 78–85].

Інформаційно-комунікаційні технології – це та галузь в економіці України, спираючись на яку можна зробити економічний прорив і вивести її в число країн із найбільш успішною економікою [5, с. 17–19]. Однак тривалий час на цьому шляху діють реальні перешкоди, які заважають цьому. Наприклад, лише 7 лютого 2017 року Верховна Рада України прийняла за основу і загалом законопроект «Про доступ до інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики для розвитку телекомунікаційних мереж».

Ним передбачено, що віднині всі учасники ринку телекомунікацій будуть мати рівний до нього доступ. Це більш повно сприятиме розвитку інформаційного суспільства в Україні. На сьогодні реально консолідованої позиції у власників об'єктів інфраструктури і провайдерів немає. Це є фактором загрози для економічної безпеки провайдерів, власників телекомунікаційних підприємств.

Механізм визначення вартості доступу до об'єктів інфраструктури не має економічно обґрунтованої основі, про що зазначено в пояснювальній записці до законопроекту. На сьогодні вартість доступу до інфраструктури завищено. Перед операторами і провайдерами ставлять такі цінові бар'єри, що вони ніяк не можуть бути рентабельними. Примушують витрачатися на такі невластиві для них завдання як ремонт будинків, під'їздів. Ціни для кожного конкретного випадку, для кожного окремо взятого оператора встановлюються свавільно, нерідко просто ніяк не обґрунтовано. Немає чіткої методики визначення цін. Але, на думку фахівців, що представляють Інтернет-асоціацію України (ІнАУ), цей законопроект є лише компромісним і не повною мірою вдовольняє всі сторони, враховуючи й учасників ринку телекомунікацій. Але позитивно те, що такий крок зроблено, створена законодавча основа, яка дає можливість співпрацювати більш узгоджено і надалі її вдосконалювати. А саме формування вже узаконених порядків, розробка методик та правил, а також відповідних підзаконних актів, які ще мають бути прийняті.

З погляду визначення перспективних завдань галузі та їх успішного вирішення, слід орієнтуватися, в процесі проведення реформ, на європейські засади Стратегії єдиного цифрового ринку, яка базується на такій позиції, як надійний, законодавчо захищений і досконалий онлайн-доступ до ринку товарів і послуг [7]. Для цього необхідно створювати відповідне середовище, яке б максимально сприяло розвитку цифрової мережі та послуг.

І ще однією позицією є техніко-технологічна складова, а саме розробка та впровадження передових цифрових технологій. Стратегія побудована і впроваджується у практику життя з розумінням того, що прогрес щодо розбудови цифрової України є категорією динамічною. Впровадження технологій буде впливати на формування нових стандартів. Нові стандарти вимагатимуть покращення параметрів онлайн-доступу до ринку інфокомунікаційних товарів та послуг. Зміни зазначених параметрів закономірно призведуть до необхідності змін у цифровому просторі загалом.

Прагнення України до єдиного цифрового ринку згідно Угоди про Євроасоціацію потребує вирішення важливих завдань в законодавчому плані, а саме, проведення імплементації тих європейських рішень, які насамперед є найбільш важливими для єдиного ринку України та Європейського Союзу. Водночас такий ринок має працювати мультиплікаторно, оскільки створення та поширення цифрових технологій дає світу нові можливості, нові форми обробки даних для економіки [2, с. 26–32]. Змінюються методи виробництва, підвищуються показники якості й ефективності. З'являються нові моделі використання енергоресурсів і відкриваються перспективи розбудови «розумних міст». І ще один цікавий аспект – упровадження нових технологій у процесі розбудови цифрової країни дозволить більш повно врахувати потреби населення в товарах і послугах, які стануть більш персоналізованими.

Наприклад, сьогодні більше половини населення України є користувачами інтернету, користуються соціальними мережами, ведуть електронне листування. З цих каналів комунікації зацікавленим суб'єктам господарювання можна багато про що дізнатися, зокрема про потреби населення в товарах і послугах. Варто лише віртуально виявити зацікавленість товаром чи послугою через рекламу, розміщену в Інтернеті, як тут же надходить персональна пропозиція. І не обов'язково звертатися до конкретної реклами. Інтерес користувача Інтернету може бути виявлений через тематику та наповнення сайтів до яких виявляється найбільший інтерес. А це один з аспектів законодавчого врегулювання питання економічної безпеки і, безумовно, захисту персональних і корпоративних (на рівні підприємництва) даних.

Інтернет радикально змінив життя в усіх аспектах, напрямах і сферах. І в приватному плані, і в соціальному, і в економічному, і в громадянському. По суті проглядається тенденція до народження нової соціоекономічної моделі розвитку. Свідченням цього прояву є гармонізація, тобто розподіл і узгодження в галузі ІКТ функцій держави та ринку інфокомунікаційних товарів і послуг.

Говорячи про захист економічної безпеки підприємств взагалі і підприємств телекомунікаційної галузі зокрема, треба виходити зі світового досвіду. У цивілізованому світі питання кібербезпеки є постійно актуальним і звичним на буденному рівні, є невід'ємною складовою повсякденного життя. Там це один із пріоритетів. Оскільки Україна прагне до євроінтеграції, питання кібербезпеки теж має стати пріоритетним, тому що це впливає на функціонування економіки, обороноздатність, на соціальну сферу, рівень життя населення.

Процес формування законодавчої бази в галузі телекомунікацій як основи її ефективного функціонування в країні йде досить повільно. Український цифровий ринок і аналогічний ринок ЄС й досі працюють за нормами і стандартами, які лишаються не узгодженими. Такий стан речей значно зменшує можливості українського ринку, заважає надходженню інвестицій [7]. Говорячи про цифровий ринок, не можна обійти значення його базової основи – телекомунікацій. Неврегульованість на законодавчому рівні окремих питань у цій галузі, перешкоджає процесу інтеграції в європейський та світовий інформаційний простір. А це робить уразливою економічну безпеку телекомунікаційних підприємств і національну економіку загалом. Прикладом може служити безпрецедентне втручання в роботу електромереж України в грудні 2015 року, коли 230 тис. жителів Прикарпаття на 6 годин лишилися без електропостачання. Диспетчер підприємства, яке розподіляє електроенергію, побачив на моніторі комп'ютера як курсор почав самостійно рухатися по екрану і самостійно відмикати подачу електроенергії. Всі спроби зупинити цей катастрофічний процес нічого не дали. Подачу електроенергії було припинено. До того ж, хакери ще й відключили резервні джерела електропостачання, до яких були підключені самі диспетчери.

Спеціалісти зі США, які допомагали нашим спеціалістам відновлювати пошкоджену систему, оцінили кібератаку як високопрофесійно підготовлену і блискуче проведену операцію. Підтверджень тому є достатньо і крім знеструмлення Прикарпаття. Кібербезпека, питання захисту інформації потребують комплексного і системного підходу до успішного вирішення завдань цього напряму.

Питання захисту прав людини в умовах зростання впливу інформаційно-телекомунікаційних технологій практично на всі сфери її життя чим далі, тим більше загострюється. Потребує постійної роботи над законодавчою базою в такому ж темпі, в якому ці технології розвиваються. Оскільки розвиток технологій вносить свої корективи і у формат життя людини, суспільства і держави. Наприклад, поступова реалізація на практиці Концепції Інтернету речей. У період 2008–2009 рр. відбувся перехід від «Інтернету людей» до «Інтернету речей», тобто кількість підключених до мережі речей-пристроїв значно перевищило кількість користувачів. Інтернет речей є системою, в якій інтегровано реальний і віртуальний світ речей. Ці речі взаємозв'язані (об'єднані) між собою дротовими і бездротовими каналами зв'язку. Це штучно створений світ, у якому людина управляє, користується, спілкується з необхідними речами-пристроями.

До цього треба ставитися уважно із розумінням вже як до довершеного факту. Це реальність, яку не можна ігнорувати. Концепцією інтернету речей передбачається, що «речі» в недалекому майбутньому повинні стати активними учасниками бізнесу, допомагаючи людині, брати участь в інформаційних і соціальних процесах, бути посередником між людиною і навколишнім простором, реагувати на зміни у світі без втручання людини.

Із розвитком Інтернету речей будуть з'являтися і нові можливості. Все більше речей-пристроїв будуть підключатися до глобальної мережі, а це сприятиме і покращенню контролю за рівнем безпеки, аналітики, управління. А суть твердження про контроль над рівнем безпеки, як варіант, може полягати в тому, що речі-пристрої, об'єднані в кіберпросторі, будуть здійснювати контроль над спробами проникнення загроз у таку інтегровану систему і своєчасно вмикати механізми захисту.

Це явище вже зараз вимагає до себе відповідної уваги. У цьому напрямі дуже багато питань, які потенційно мають досить проблемну перспективу. Це навіть важко уявити, за якими правилами, нормами й алгоритмами будуть регулюватися відносини між людьми, реальними та віртуальними речами в кіберсистемах різних рівнів. А в міжнародному правовому полі? Це при тому, що на законодавчому рівні в галузі й на сьогодні ще багато неврегульованих питань, а реальність уже диктує нові завдання: і технологічні, і нормативно-правові. Хоча, треба відзначити, рух у цьому напрямі є. Наприклад, прийнято Закон України «Про доступ до публічної інформації». Цим зроблено важливий і необхідний крок. Із прийняттям Закону значно спрощено комунікацію між державою та її громадянами. Це дуже важливо щодо подальшої інформатизації суспільства.

Якість життя населення буде покращуватися. Але й безпека буде лишатися під знаком запитання, якщо на технологічному рівні не буде вирішено проблему захисту. Нікола Тесла ще у 1926 році в інтерв'ю журналу «Collier's» зробив прогноз на майбутнє, що радіо буде перетворено на «великий мозок», всі речі ста-

нуть частиною єдиного цілого, а інструменти, завдяки яким це стане можливим, будуть легко поміщатися в кишені. І перше, куди було спрямовано цей ресурс стала економіка.

У наш час технології розвиваються дуже швидко як у кількісному розумінні, так і в принципово якісному. Як наслідок, радикально змінюються формати життєдіяльності, особливо у напрямі використання ресурсів. А іноді відмова від ресурсів як таких, що стають більш затратними для обслуговування. У якості прикладу можна навести заміну на роботів працівників на одному з промислових підприємств Китаю в місті Дунгуань. Було 650 працівників, залишилося 60, які вже виробництвом продукції не займалися, це почали робити роботи, а обслуговували роботів. Підприємство почало працювати більш динамічно, більш продуктивно, більш якісно і значно з більшим прибутком.

Однак ідеалізувати таке майбутнє також не треба, ми тільки починаємо входити в інтегрований світ інтернету і достатнього досвіду в нас поки немає. Використання такого потужного ресурсу як Інтернет в інтересах економічного розвитку, великої мережі з її можливостями контролювати світ та глобальна відкритість даних несе в собі й загрози. І насамперед щодо економічної безпеки.

Висновки. До основних висновків можна віднести такі позиції:

– Україна знаходиться в процесі інтеграції в європейський ринок інформаційно-комунікаційних технологій – це факт. Інша справа, що темпи інтеграції низькі;

– спостерігаються позитивні зрушення щодо узгодження та врегулювання функцій держави і ринку ІКТ; органи влади поставлені перед необхідністю зробити розвиток телекомунікаційної галузи державним пріоритетом;

– інвестиційна непривабливість України зумовлена слабкістю системи кіберзахисту;

– рівень економічної безпеки телекомунікаційних підприємств залишається слабким через організаційну та політико-правову неврегульованість у середині держави.

Остання позиція у висновках, а саме політика-правова та організаційна неврегульованість між галуззю телекомунікацій та органами державної влади і, як наслідок, низький рівень економічної безпеки телекомунікаційних підприємств представляє, на думку автора, науковий інтерес на перспективу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України: матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 3 лютого 2016 р. / Верховна Рада України, Комітет з питань інформатизації та звязку; ред. кол.: О. Данченко (голова), Г. Андрощук, О. Старинець, О. Баранов [та ін.]. – К.: Парлам.вид-во, 2016. – 256 с.
2. Янковский А. Проблемы в сфере кибербезопасности в Украине. [Електронний ресурс] // Украинская правда. – Режим доступа: http://www.pravda.com.ua/rus/columns/2017/02/15/7135442/.
3. Зубко Т. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства галузі зв'язку / Т. Зубко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – № 3(17). – 2016. – К.: ДУТ. – С. 81–87.
4. Новикова І. Управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / І. Новикова. – Миколаїв: ФОП В. Швец, 2013. – 296 с.
5. Гудзь О. Гармонізація механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – Режим доступу: http://global-national.in.ua//. – С. 26–32.
6. Макаренко Т. Стратегія забезпечення інвестиційної безпеки малого та середнього бізнесу в Україні (на прикладі франчайзингу) / Т. Макаренко // Науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень «Стратегічні пріоритети». – Київ, 2016. – Випуск № 1(38). – С. 78–85.
7. Ястремская Н., Фролова Л. Развитие информационного рынка как условие и результат становления информационной экономики. [Електронний ресурс] // Инженерный вестник Дона. – № 4 (27) / Том 27 / 2013. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-informatsionnogo-rynka-kak-uslovie-i-rezultat-stanovleniya-informatsionnoy-ekonomiki.

УДК 658.65.018

Стахова М.В.
студентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права

Малик О.В.
кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

COMPETITIVE POTENTIAL AS THE BASIS FOR AN ENTERPRISE COMPETITIVENESS FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність конкурентного потенціалу підприємств. Проведено дослідження складових конкурентного потенціалу, що дають змогу підприємствам одержувати конкурентні переваги. Визначено основні риси конкурентного потенціалу і фактори впливу на його формування. Обґрунтовано необхідність управління конкурентним потенціалом підприємств, що є чинником підвищення їх конкурентоспроможності. Запропоновано концептуальну схему процесу управління конкурентним потенціалом, яка сприятиме максимізації останнього.

Ключові слова: конкурентний потенціал, конкурентні переваги, складові конкурентного потенціалу, система управління потенціалом підприємства, фактори формування конкурентного потенціалу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность конкурентного потенциала предприятий. Проведено исследование составляющих конкурентного потенциала, которые позволяют предприятиям получать конкурентные преимущества. Определены основные черты конкурентного потенциала и факторы влияния на его формирование. Обоснована необходимость управления конкурентным потенциалом предприятий, что является фактором повышения их конкурентоспособности. Предложена концептуальная схема процесса управления конкурентным потенциалом, которая будет способствовать максимизации последнего.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, конкурентные преимущества, составляющие конкурентного потенциала, система управления потенциалом предприятия, факторы формирования конкурентного потенциала.

ANNOTATION

The essence of the competitive potential of the enterprises has been examined in the article. Components of the competitive potential that allow enterprises to obtain competitive advantages have been researched. The main features of the competitive potential and factors of influence on its formation have been determined. The necessity of the competitive potential management of enterprises that is a factor of their competitiveness increasing has been proved. The conceptual diagram of the competitive potential management, which will help maximize the latter, has been propounded.

Keywords: competitive potential, competitive advantages, competitive potential components, system of the potential enterprise management, factors of the competitive potential formation.

Постановка проблеми. Формування та розвиток сучасної ринкової економіки відбувається одночасно із посиленням конкурентної боротьби між підприємствами, яка з кожним роком набуває більш глобальних масштабів. Відповідно до цих умов, можливість стабільного економічного зростання як загалом економіки, так й окремого товаровиробника, багато в чому залежить від ефективного вирішення такого питання як підвищення рівня конкурентоспроможності кожного із суб'єктів господарювання.

Успіх у досягненні високого рівня конкурентоспроможності реальний за умов ефективно побудованої системи управління підприємством, а саме управління його конкурентним потенціалом.

У ринкових умовах поняття «конкурентний потенціал» набуває великої актуальності, як одна з основоположних характеристик стійкості підприємства та його розвитку в перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі приділяється значна увага питанням сутності конкурентного потенціалу та його формуванню, які розглядаються науковцями, виходячи з різних аспектів дослідження. Ці проблемні питання розглядали такі дослідники: Н.С. Ардашкіна, О.Б. Балакай, О.В. Белякова, Л.С. Головкова, Н.П. Карачина, Н.В. Касьянова, Р.С. Квасницька, І.В. Кривов'язюк, А.І. Лужецький, В.В. Матвєєв, В.В. Морєва, В.М. Нижник, Г.В. Омельчак, Л.І. Перцата, Д.В. Солоха та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На такому етапі вивчення поняття «конкурентного потенціалу» існує проблема браку єдиного розуміння цього поняття, а також його складових. Крім того, недостатньо висвітленим залишається питання визначення внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на конкурентний потенціал підприємства, що і зумовлює необхідність подальшого вивчення таких питань.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення сутності основних складових конкурентного потенціалу підприємства, визначення внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на конкурентний потенціал підприємства, а також розробка концептуальної схеми процесу управління конкурентним потенціалом.

Виклад основного матеріалу. У сучасних ринкових умовах, де існує значна нестабільність попиту і пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, жорстока конкуренція та інші макроекономічні та мікроекономічні фактори, одним із першочергових завдань керівництва підприємства є формування та оцінка поточних і перспективних можливостей, тобто потенціалу підприємства. Причиною цього є потреба в забезпеченні ефективного функціонування підриємства на ринку і посилення його конкурентної позиції.

Процес вироблення потенціалу підприємства є одним із напрямів його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій так, щоб у результаті їхньої взаємодії було створено фактор успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства.

Існування та діяльність підприємства в умовах конкурентного середовища потребує аналізу конкурентного потенціалу такого підприємства. Необхідно зазначити, що конкурентний потенціал є відносно новою і перспективною економічною категорією, та все ж єдиного тлумачення поняття в сучасній літературі немає, але теоретична основа для потенціалу щодо суміжних понять («економічний потенціал», «ринковий потенціал», «виробничий потенціал», «маркетинговий потенціал», «стратегічний потенціал» та ін.) закладена давно й актуальність цього питання має тенденцію до зростання.

Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

– конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку. Можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття «ресурс»;

– конкурентний потенціал характеризує рівень практичного виживання і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям «резерв»;

– конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє) [1, с. 126–127].

Будучи єдністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить елементи майбутнього розвитку підприємства. Кожне підприємство володіє певним потенціалом і намагається якнайефективніше його реалізувати. Враховуючи реалії сучасного ринку, зокрема жорстку конкуренцію, для досягнення поставлених цілей необхідна чітка стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства.

Для забезпечення процесу управління необхідно дотримання таких умов:

– керуюча і керована системи пов'язуються причинно-наслідковими залежностями;

– підсистемі повинна бути задана мета управління;

– керуюча підсистема повинна бути здатна сприймати інформацію про стан об'єкта управління, результати його діяльності, збурення навколишнього середовища, своєчасно виробляти керуючі впливи і передавати їх об'єкту управління;

– об'єкт управління повинен бути здатним сприймати управляючі дії і виконувати дії, що відповідають їх змісту [1, с. 127].

Поняття «конкурентний потенціал підприємства» належить до найбільш складних економічних категорій. Найчастіше під цим терміном розуміють сукупність наявних та невикористаних можливостей підприємства, корпорації, галузі [2, с. 23].

Конкурентний потенціал містить у собі не тільки організаційний потенціал, а й досить велику сукупність складових (стратегічний ресурс, потенціал підприємства та ін.), які дають можливість підприємству розвиватися в стратегічному аспекті.

Конкурентний потенціал визначається сукупністю параметрів, що визначають можливість і здатність корпорації (системи) ефективно функціонувати на ринку в перспективі (мати високий рівень рентабельності, утримувати або збільшувати частку на ринку) та мати сукупність конкурентних переваг серед інших учасників ринку. Таким чином, конкурентний потенціал показує можливість зберігати або збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковому періоді [3, с. 123].

Необхідно зазначити, що важливим завданням забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу.

До складу конкурентного потенціалу входять наявні природні, матеріальні, трудові, фінансові і нематеріальні ресурси та можливості підприємств, що дають змогу їм одержувати конкурентні переваги, порівняно із іншими учасниками ринку.

Інакше кажучи, конкурентний потенціал можна представити як конкурентні можливості фірми внутрішнього і зовнішнього характерів, які дозволяють суб'єкту господарювання підтримувати ефективну конкурентну боротьбу на ринку завдяки створенню конкурентних переваг, що передбачають використання матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Характеристика окремо кожної зі складових конкурентного потенціалу наведена в таблиці 1.

Для того, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності підприємства, необхідно також ефективно здійснювати управління конкурентним потенціалом такого підприємства. Тому доцільно буде розглянути систему управління потенціалом підприємства.

Система управління потенціалом підприємства – це сукупність засобів і методів спрямованого впливу на його інтереси з метою раціонального використання ресурсів і забезпечення необхідних пропорцій розвитку.

Класифікацію властивостей системи управління конкурентним потенціалом підприємства можна згрупувати за такими ознаками:

– властивості, які характеризують конкурентний потенціал підприємства і взаємозв'язок його із зовнішнім середовищем;

Рис. 1. Концептуальна схема процесу управління конкурентним потенціалом підприємства*

** Складено автором.*

Таблиця 1

Характеристика складових конкурентного потенціалу [4, с. 169].

Складова	Характеристика
Виробничий потенціал	Сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, що виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі.
Управлінський потенціал	Навички та здібності керівників усіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування та розвитку соціально-економічної системи підприємства.
Кадровий потенціал	Трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал.
Маркетинговий потенціал	Здатність підприємства систематизовано й планомірно спрямовувати всі свої функції (визначення потреб і попиту, організація виробництва, продажу і післяпродажного обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.
Фінансовий потенціал	Обсяг власних, запозичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат.
Інформаційно-інноваційний потенціал	Єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підприємство науковими кадрами і висококваліфікованими спеціалістами для сприйняття інновацій зовні і можливість реалізації нововведень у виробництві або організаційній структурі, ринковий потенціал, що влаштовує власника виробництва.

– властивості, які характеризують методологію функціонування і розвитку потенціалу підприємства [5, с. 154].

Потенціал підприємства – це відкрита система. Тут можна спостерігати швидкий обмін інформацією та іншими ресурсами із зовнішнім середовищем підприємства.

Лише раціональне застосування можливостей зовнішнього середовища гарантує збереженість системи. Конкурентний потенціал відповідає на макроекономічні зміни, розвивається відносно цього впливу, але при цьому зберігає якісну визначеність і пристосованість функціонування. Без взаємодії із зовнішнім середовищем відкрита система не може функціонувати.

Основною метою управління конкурентним потенціалом сьогодні є максимізація використання останнього, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища.

Враховуючи системний характер та основні функції управління, загальний процес управління конкурентним потенціалом підприємства можна представити схемою, поданою на рис. 1.

Для постановки і вирішення задач оптимізації управлінських рішень, спрямованих на ефективне використання та розвиток конкурентного потенціалу, потрібно враховувати такі основні принципи: орієнтація на основні цілі виробничо-господарського та соціально-економічного розвитку підприємства; чітке формулювання критерію оптимальності; оптимальне функціонування кожного з локальних потенціалів, які входять до складу конкурентного потенціалу; врахування динамічності системних показників та обмеженості ресурсів; саморегулювання та саморозвиток, відповідно до динаміки внутрішнього середовища; можливість і доцільність оцінювання конкурентного потенціалу за допомогою економіко-математичних методів [6, с. 211]

Проведене дослідження дозволило виділити основні риси конкурентного потенціалу, які зображено на рис. 2.

Відповідно до зазначених рис, конкурентний потенціал, на нашу думку, є сукупністю ресурсів та можливостей підприємства, ефективне та розумне використання яких у довгостроковій перспективі надасть підприємству стійкі конкурентні переваги та гарантуватиме високий конкурентний статус.

Створення потенціалу підприємства визначається як процес формування низки можливостей, а також знаходження різних варіантів їх реалізації з метою гарантування раціонального відтворення та ефективного зростання конкурентних позицій підприємства. Системний характер потенціалу підприємства передбачає складність його формування, тому, виходячи з цього, необхідно приділяти достатньо уваги саме процесам розробки та формування складових потенціалу. Хоча це є досить складним явищем, та все ж його ігнорування може призвести до непередбачуваних наслідків, а зрештою і до занепаду всього підприємства.

Складність процесу формування потенціалу підприємства також полягає у потребі створення адаптивної, гнучкої та стійкої до збурень мінливого оточуючого середовища системи управління потенціалом. Тому важливо визначити перелік факторів, які зумовлюють створення та розвиток складових потенціалу, а також здійснюють вагомий вплив на ці складові.

Усі фактори щодо формування та розвитку потенціалу можна класифікувати на зовнішні і внутрішні:

– зовнішні фактори виникають і діють поза підприємством, незалежно від дії самого підприємства. До них належать економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких

Рис. 2. Основні риси конкурентного потенціалу підприємства*

** Удосконалено автором на основі [7, с. 163; 8, с. 182].*

визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил і т. ін., також важливим фактором виступають ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі).

– внутрішні фактори виникають всередині підприємства і повністю залежать від механізмів його діяльності. Внутрішні фактори – це стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в межах підприємства цінності та культура [9, с. 27].

Фактори впливу на конкурентний потенціал підприємства – це сукупність усіх рушійних сил і причин, що визначають динаміку цього показника.

Конкурентний потенціал підприємства – це поліструктурна система, а будь-яка система функціонує у відповідному середовищі, яке істотно впливає на нього. Саме тому вплив на систему потрібно розглядати і досліджувати з двох поглядів: зовнішнього середовища, тобто з боку макро- і мікрооточення, у якому діє підприємство; внутрішнього середовища самого підприємства, що складається з ряду ланок і сфер діяльності (ресурсів) [10, с. 148].

На рис. 3 нами запропонована класифікація факторів, що впливають на процес формування конкурентного потенціалу підприємства.

Аналіз факторів, що мають вплив на конкурентний потенціал, доцільно здійснювати в такій послідовності: зовнішнє макросередо-

Рис. 3. Фактори впливу на конкурентний потенціал підприємства*

** Складено автором.*

вище, зовнішнє мікросередовище, внутрішнє середовище підприємства.

Фактори макросередовища розбивають на такі групи: економічні, політичні, правові, екологічні, науково-технічні, демографічні, соціально-культурні та конкурентоспроможність економіки країни.

Аналіз безпосереднього оточення підприємства починають з аналізу параметрів попиту на продукцію та факторів, що безпосередньо взаємодіють із підприємством, із постачальників і конкурентів, які є найбільш значущими для підприємства. За необхідності до вітчизняних факторів мікросередовища можуть бути додані іноземні споживачі, посередники, конкуренти і партнери, а також може бути вивчений ринок робочої сили для трудомістких виробництв.

Після аналізу зовнішнього макросередовища й аналізу зовнішнього мікросередовища, тобто безпосереднього оточення підприємства, приступають до аналізу внутрішнього середовища підприємства.

Внутрішнє середовище підприємства – це сукупність усіх внутрішніх змінних, котрі визначають процеси його діяльності.

Внутрішнє середовище безпосередньо впливає на функціонування підприємства і є системою факторів, що діють усередині підприємства. Сукупність основних процесів і елементів організації, а також їхній стан і визначають той потенціал і ті можливості, якими володіє підприємство.

Основними факторами впливу внутрішнього середовища на конкурентний потенціал підприємства є: ступінь морального і фізичного зносу об'єктів нерухомості підприємства; стан матеріально-технічної бази і ступінь морального і фізичного зносу верстатного парку; стратегія підприємства; рівень фінансового забезпечення; рівень іміджу підприємства та інтелектуальний потенціал; рівень кваліфікації персоналу; рівень компетентності фахівців і керівників; раціональність режимів роботи і відпочинку; узгодженість пропускної спроможності цехів і дільниць; забезпеченість робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими виробами, оснащенням; наявність інноваційних можливостей і потенціалу; стан системи контролю якості; відповідність організаційної структури стратегії і цілям підприємства; наявність передових технологій і сучасного устаткування; ефективність діяльності підприємства; організація руху товарів; ефективність організаційної структури; стан ремонтного господарства.

Таким чином, виділяють велику кількість факторів впливу на формування конкурентного потенціалу підприємства. Внаслідок впливу всіх цих факторів постійно відбуваються певні структурні зміни всередині конкурентного потенціалу, а також якісні та кількісні зрушення техніко-економічних показників, які його характеризують.

Висновки. Отже, на основі дослідження теоретико-методичних аспектів, виявлено, що одним із головних завдань забезпечення конкурентоспроможності є аналіз самої структури конкурентного потенціалу, всіх її елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу.

У результаті взаємодії всіх складових системи конкурентного потенціалу досягається ефект цілісності, тобто виникають нові властивості, якими кожен окремий ресурс не володіє. Залежно від поєднання цих властивостей є змога говорити про конкурентну перевагу серед конкуруючих структур.

Особливе значення управління конкурентним потенціалом у сучасних умовах зумовлено тим, що воно гарантує інтеграцію економічних процесів на підприємстві. Формування системи управління конкурентним потенціалом відбиває можливості системи впорядковувати процеси формування конкурентного потенціалу підприємства, відповідно притаманним внутрішнім закономірностям господарської діяльності.

У сучасних умовах господарювання на підприємстві доцільно буде запровадити систематичне проведення діагностики і моніторингу конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан і можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрями, але й можливості реалізації ефективної конкурентної стратегії, що забезпечить досягнення цим підприємством високого рівня конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лужецький А.І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління / А.І. Лужецький // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 125–128.
2. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: монографія / Л.С. Головкова. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2009. – 340 с.
3. Омельчак Г.В. Інституціональне середовище та сутність конкурентного потенціалу корпорацій / Г.В. Омельчак // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3. – С. 121–125.
4. Карачина Н.П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н.П. Карачина, Л.І. Перцата // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 164–172.
5. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп.: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 248 с.
6. Селезньова О.В. Теоретичні основи системного управління конкурентним потенціалом підприємства / О.В. Селезньова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 209–213.
7. Квасницька Р.С. Конкурентний потенціал: економічна природа та елементний склад / Р.С. Квасницька, Н.С. Ардашкіна // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10(4). – С. 161–164.
8. Матвєєв В.В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства / В.В. Матвєєв // Молодий вчений. – 2015. – № 2(2). – С. 179–184.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2005. – С. 20–31.
10. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика: навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.

УДК 658.012.2

Судакова О.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва
та архітектури

Бондаренко К.Є.
магістр
Придніпровської державної академії будівництва
та архітектури

Агаркова М.В.
студентка
Придніпровської державної академії будівництва
та архітектури

Денисенко А.О.
студентка
Придніпровської державної академії будівництва
та архітектури

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

THE MANAGEMENT CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено концепцію управління економічною безпекою підприємства, яку засновано на структурно-функціональному підході до управління. Основою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування. Критерієм розвитку повинні виступати показники діяльності підприємства, значення яких у майбутньому повинні бути не гірше, ніж у сьогоденні. Запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства на основі відтворювального підходу з урахуванням впливу економічних суперечностей.

Ключові слова: концепція управління, економічна безпека підприємства, сталість, економічна безпека розвитку підприємства, система управління економічною безпекою підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье разработана концепция управления экономической безопасностью предприятия, которая основана на структурно-функциональном подходе к управлению. Основой обеспечения достаточного уровня экономической безопасности предприятия как предпринимательской структуры является поддержка его постоянного и максимально эффективного функционирования в настоящее время и накопление достаточного потенциала для сбалансированного развития и стабильного роста в будущем. При этом постоянство рассматривается как способность системы хранить движение намеченной траекторией, то есть поддерживать намеченный режим функционирования. В качестве критерия развития должны выступать показатели деятельности предприятия, значения которых в будущем должны быть не хуже, чем сейчас. Предложена система управления экономической безопасностью предприятия на основе воспроизводительного подхода с учетом влияния экономических противоречий.

Ключевые слова: концепция управления, экономическая безопасность предприятия, постоянство, экономическая безопасность развития предприятия, система управления экономической безопасностью предприятия.

ANNOTATION

The management concept of economic security of the enterprise is developed, which is based on the structurally – functional approach to management. The basis for providing sufficient economic security as a business support structure is stable and its maximum effective functioning now and accumulation of sufficient capacity for sustainable development and sustainable growth in the future. Thus, sustainability is seen as the system's ability to keep the intended movement trajectory is planned to support the mode of operation. The criteria of performance should make the company whose values in future be no worse than the present. The system of management of economic security of enterprise based on reproductive approach taking into consideration impact of economic contradictions was offered.

Keywords: the management concept, economic security of the enterprise, stability, the economic security of the enterprise development, management system of economic security of the enterprise.

Постановка проблеми. Підвищення агресивності зовнішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств, тому в сучасних умовах для національних підприємств особливу актуальність набули питання забезпечення економічної безпеки саме процесів їх розвитку, що вимагає якісно нового підходу до ідентифікації сутності економічної безпеки. Її варто розглядати не тільки як забезпечення стану найкращого використання ресурсів для запобігання загроз підприємництву, але й як створення умов стабільного, ефективного функціонування й одержання прибутку. Саме підтримка сталості процесів розвитку і буде основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Безугла Н.С., Бойкевич О.Р., Васильців Т.Г., Веретенникова Г.Б., Грунін О.А., Грунін С.О., Жаліло Я.А., Іванов А.В., Кірієнко А.В., Качалов Р.М., Клейнер Г.Б., Козаченко Г.В., Кузенко Т.Б., Ліпкан В.А., Пригунов В.Я., Соснін А.С., Шаваєв А.Г., Шликов В.В., Ярочкін В.І., Ячменьова В.М. та ін. [1–7].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити для того, щоб ужити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишилася невирішена проблема – формування концепції управління економічною безпекою розвитку підприємства в умовах нестабільного економічного середовища, що й зумовило вибір теми даної статті.

Мета статті полягає у розробленні концепції управління економічною безпекою розвитку підприємства в умовах нестабільного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах структурно-інноваційних трансформацій економіки для національних підприємств особливу актуальність набули питання забезпечення економічної безпеки саме процесів їх розвитку, що вимагає якісно нового підходу до ідентифікації сутності економічної безпеки. Її варто розглядати не тільки як забезпечення стану найкращого використання ресурсів для запобігання загроз підприємництву, але і як створення умов стабільного, ефективного функціонування й одержання прибутку. У зв'язку із цим економічну безпеку підприємства визначають як стале (у рамках критичних обмежень) положення стосовно зовнішніх і внутрішніх змін фінансово-господарського середовища, не пов'язаним із форс-мажорними обставинами. Економічна безпека підприємства також визначається як стан динамічної сталості, виробничих, організаційних, інформаційних, юридичних та інших відносин і зв'язків компанії, її матеріальних та інтелектуальних ресурсів, що гарантує стабільність функціонування підприємства, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток. Саме підтримка сталості процесів розвитку і буде основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Основою для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування на даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому, що зумовлює необхідність детального вивчення питань управління рівнем сталості підприємства.

Економічний зміст терміна «сталість» нерозривно пов'язаний із загальнофілософським визначенням цього поняття. Так, під сталістю будь-якого явища або процесу мається на увазі несхильність його коливанням і змінам; твердість, надійність, стабільність, перебування в одному стані; здатність зберігати даний стан, незважаючи на дію різних сил. У широкому сенсі проблема сталості підприємства визначається стабільністю навколишнього економічного середовища і як ринкова категорія відбиває зміст його стану в ринковому середовищі. Сама ж сталість виступає однією з найважливіших характеристик поводження відособленої, автономно функціонуючої системи щодо тих зовнішніх умов, у яких вона знаходиться.

Саме тому головна мета формування організаційно-управлінського механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягає у створенні внутрішніх і почасти зовнішніх умов тих, які піддаються регулюванню з боку економічних суб'єктів для сталого функціонування і розвитку підприємства в гармонічній взаємодії із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем.

У зв'язку із цим підприємство доцільно розглядати як своєрідний системний інтегратор – цілісний економічний суб'єкт, що поєднує в часі й у просторі різноманітні соціально-економічні процеси й який отримує ефект шляхом використання системних мультиплікативних ефектів. При цьому підприємство виступає як відносно стала, цілісна і відмежована від навколишнього середовища самостійна соціально-економічна система, яка інтегрує в часі і просторі процеси виробництва (реалізації) продукції і відтворення ресурсів. Сполучною ланкою між цими процесами є потенціал підприємства – сукупність ресурсів і можливостей, що визначають характеристики його розвитку за зміни навколишнього середовища.

Забезпечення сталості підприємства вимагає такої організації його виробничо-господарської діяльності, яка дає змогу забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до збурень навколишнього і внутрішнього середовища.

До основних видів сталості системи прийнято відносити рівновагу, гомеостазис і стаціонарний режим функціонування.

Під рівновагою розуміється такий стан системи, що характеризується рівністю попиту та пропозиції всіх наявних у системі ресурсів. Стан рівноваги може характеризуватися незмінністю деяких показників системи (обсягу постачань, прибутку) або припустимими відхиленнями від їх заданих рівнів. Рівновага багато в чому характеризується взаємодією різноспрямованих сил, вплив яких взаємно погашається так, що властивості системи, які спостерігаються,

залишаються незмінними. Рівновага має місце, коли всі діючі сили взаємно урівноважені або сума діючих на систему зовнішніх і внутрішніх параметрів і вихідних сил дорівнює нулю.

Дане положення дає змогу провести аналогію між рівновагою і сталим безпечним станом, для якого характерна збалансованість загроз і протидій у рамках життєвого простору підприємства. Такий рівноважний безпечний стан може бути сталим (тривалим), несталим (короткочасним) і байдужним.

Оскільки однією з визначальних характеристик для будь-якої системи є час, необхідно здійснити окремий розгляд статичного і динамічного стану рівноваги. Для цього розрізняють сталість рівноваги (здатність системи, що знаходиться під дією сил у рівновазі, після незначних відхилень повертатися у стан рівноваги) і сталість руху (здатність системи, що рухається під дією прикладених сил, практично не відхилятися від цього руху за яких-небудь незначних випадкових впливів).

У зв'язку із цим стан системи буде стало безпечним, якщо граничні значення неминуче, випадково і дискретно впливаючих на неї зовнішніх збурень викликають такі за величиною відхилення її від стану безпеки, що дають змогу цій системі повертатися у вихідне становище. Інтервал значень параметрів зовнішніх збурень, за яких система здатна стало функціонувати, пропонується називати областю безпеки.

Гомеостазис у даному аспекті являє собою сталий стан безпеки системи в її взаємодії з навколишнім середовищем. Гомеостазисом не можна вважати щось застигле, нерухоме. Це стан, що змінюється, залишаючись відносно постійним. Тобто в процесі управління рівнем економічної безпеки підприємства необхідно, незважаючи на вплив змін навколишнього середовища, домогтися незмінного функціонування підприємства. При цьому механізм управління безпекою можна вважати оптимально організованим тоді, коли для забезпечення стабільності будуть споживатися мінімально можливі величини витрат.

Під стаціонарним режимом уважається циклічне повторення однієї й тієї ж послідовності станів системи. Стаціонарний стан системи є сталим, якщо за незначного відхилення від нього система повертається у цей стан. Якщо відхилення ростуть із часом, то такий стан характеризується як несталий.

Сталість економічної діяльності в сучасній літературі розглядається як результат умілого, обґрунтованого управління всією сукупністю виробничих і господарських факторів, що визначають результати діяльності підприємства. Сталість, як і економічна безпека, виявляється в процесі протидії підприємства негативним зовнішнім і внутрішнім обставинам, його реакції на зовнішні і внутрішні збурення, що виводять його з безпечного рівноважного стану.

Диференціацію періодів життєдіяльності підприємства з позицій забезпечення економічної безпеки доцільно розділити на три типи, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Періоди життєдіяльності систем

Періоди	Характеристика
Стало стабільні	Для цих періодів величина загроз настільки незначна (але вони є завжди), що їх, як правило, недоцільно враховувати. Таке положення характерне для зовнішньої сталості – будь-які сигнали про порушення стабільності відразу гасяться ззовні, і сама система мало піклується про свою економічну безпеку – це функція навколишнього середовища
Стало квазістабільні	Для цих періодів величина ризиків для окремих елементів системи досить значна. Але через якісь причини ризики враховуються лише епізодично і тільки для окремих видів діяльності
Стало перехідні	Для цих періодів характерно те, що ризики змінюються якісно, тобто поле ризиків змінює свій елементний склад і структуру

Як видно з табл. 1, будь-яка динамічна виробнича система може характеризуватися рівноважними, перехідними (процес зміни в часі параметрів системи, що має місце у разі переходу її з одного рівноважного стану в інший) і періодичними (виконання робіт із технологічними й організаційними перервами) процесами. Сталим при цьому визначається стан рівноваги з наявністю перехідних і періодичних процесів.

У зв'язку із цим у системології виділяють два діаметрально протилежних поняття: «детермінований порядок» і «хаос». У разі детермінованого

Рис. 1. Простір безпеки періодів життєдіяльності

порядку будь-який елемент будь-якої системи підкоряється строго і неухильно визначеним заданим законам. Хаос – це відсутність будь-яких зв'язків, окрім випадкових, причому неміцних, непередбачених у своїх результатах. Обидва ці поняття є науковими абстракціями, а процес підтримки безпеки життєдіяльності підприємства буде знаходитися поміж ними (рис. 1).

Оскільки підприємство прагне підтримувати сталість, будь-який перехідний період можна розглядати як спробу порушення сталості (ризик, ризикована дія, що знижує рівень економічної безпеки підприємства). Усі періоди життєдіяльності систем, пов'язані з несталістю (табл. 2), так чи інакше є кризовими, мають велику невизначеність і високі загрози економічної безпеки.

Умовою підтримки сталого стану економічної безпеки є забезпечення здатності системи після закінчення перехідного періоду реалізовувати можливості повернення в задане стаціонарне (рівноважне) становище. При цьому необхідно виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечне становище переважно за рахунок власних ресурсів.

Із погляду організаційно-управлінського механізму забезпечення економічної безпеки можна окремо розглянути сталість організаційної системи управління як здатність утримувати об'єкт управління в ділянці рівноваги, передбаченої правилами функціонування.

Тобто під час розгляду сталості варто враховувати характер реакції динамічної системи на мале збурення її стану. Якщо як завгодно малі зміни стану системи починають наростати в часі, система нестала і необхідні великі витрати на підтримку стану безпеки. В іншому разі якщо малі збурення загасають згодом, система стала. Можливі варіанти реакції і динаміки системи під впливом збурень приведені в табл. 2.

Водночас сталість соціально-економічної системи, якою є підприємство, значно відрізняється від сталості технічної, фізичної системи, оскільки головною характеристикою в ній виступає не деякий рівноважний стан і здатність повертатися до нього у разі впливу збурення або збереження заданої траєкторії руху, у разі протидіючих сил, а здатність ефективно використовувати, автономно видозмінювати ресурси свого розвитку, безупинно нарощувати показники своєї позитивної зміни, не збільшуючи або мінімізуючи витрати базових, непоновлюваних ресурсів.

Основне завдання управління рівнем безпеки підприємства – приведення його до виду асимптотично сталої системи, тобто такої, в якій похибки початкових умов, збурення зовнішнього середовища і внутрішніх перешкод автоматично гасяться системою. При цьому оптимальним варіантом є досягнення глобальної сталості, коли властивість сталості виконується для будь-якої траєкторії системи в заданих межах зміни її вхідних параметрів. Багато в чому цьому може допомогти запропонована класифікація видів сталості діяльності підприємства (табл. 3). Вона дає змогу конкретизувати завдання підтримки сталого безпечного стану і використовувати для її рішення відповідні видам сталості механізми.

Таблиця 2

Види перехідних періодів

Період	Характеристика
Сталі квазіперехідні	Для цих періодів характерна наявність зміни системоциклів, постійних переходів від однієї системи до іншої (наприклад, зміна устаткування, технології). Своєю чергою, періоди життєдіяльності можуть мати різний рівень сталості
Несталі стабільні	Підприємство готове до переходу в новий (інший стабільний) стан, але немає поштовху (команди, дії), який би привів механізм розвитку в дію
Несталі квазістабільні	На підприємстві за удаваної підготовленості до переходу в новий стан наявні сили, що не дають змоги здійснити даний перехід
Несталі перехідні	Для цих періодів характерна наявність різних ділянок (підсистем, зон тощо), де йдуть перехідні процеси, але вони не пов'язані між собою, різноспрямовані та в окремі періоди змінюють якісні характеристики
Несталі квазіперехідні	Для цих періодів характерна випадкова зміна системоциклів. Зміна системоциклів може відбуватися закономірно, як це було за стало прагматичних періодів життєдіяльності систем і випадковому виборі з набору альтернатив (у даному разі виникають інші загрози економічної безпеки підприємства)

Питаннями підтримки достатнього рівня сталості й економічної безпеки в процесі розвитку підприємства займається і так звана «теорія катастроф». Із погляду цієї теорії поняття «катастрофа» застосовується для позначення якісних стрибків, перерв у лінійному розвитку. Підтримка безпечного стану підприємства не вимагає сталості параметрів його функціонування. «Якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата сталості. При цьому якщо після втрати сталості встановлюється коливальний періодичний режим, говорять про м'яку втрату сталості. Якщо ж система переходить в інший режим функціонування стрибком, – про тверду втрату сталості» [4, с. 142].

Діяльність із підтримки належного рівня безпеки в процесі розвитку повинна стабілізувати рух підприємства в обраному напрямі. Тут можлива відносно послідовна реалізація стратегії всередині сталих станів, коли більшу частину часу підприємство може бути охарактеризоване як деяка стала конфігурація його складових частин. Йдеться про те, що протягом визначеного періоду свого існування воно

приймає чітко визначені структуру і форму, адекватні встановленим вимогам економічної безпеки. Такі періоди стабільності, що характеризуються різним рівнем сталості (табл. 1) час від часу перериваються трансформаційними процесами, що також по-різному взаємозалежні зі сталістю перехідних процесів (табл. 2). Таке чергування періодів сталого стану конфігурації і перехідного процесу трансформації згодом вибудовується в схематичну послідовність (концепція життєвих циклів організації).

Підтримка сталого безпечного стану підприємства повинна ґрунтуватися на принципі підтримки динамічної рівноваги зі своїм оточенням. Зміни, що відбуваються в таких організаціях, дискретні, але завжди узгоджуються із загальним напрямом змін у їх оточенні. Підтримка необхідного рівня економічної безпеки в даному разі здійснюється в процесі адаптації (рис. 1) шляхом послідовних, логічно пов'язаних між собою змін, що досить добре узгоджуються зі змінами в оточенні.

Інший аспект, який необхідно врахувати в процесі забезпечення безпечного розвитку, пов'язаний із революційними змінами. При цьому необхідно врахувати, що оборотні і необоротні процеси, котрі відбуваються на підприємстві під час розвитку, породжують два типи різних структур: рівноважні і нерівноважні. Причому нерівноважні структури за рахунок припливу енергії і матерії у відкритій системі можуть зберігатися в просторі і в часі досить довго. За такому підходу безпечний розвиток можна визначити як процес послідовних переходів в ієрархічній системі дисипативних структур безперервно зростаючої складності.

Таблиця 3

Класифікація видів стійкості роботи підприємства

Критерій		Характеристика
за середовищем	внутрішня	такий стан і динаміка матеріально-речовинної та вартісної структури виробництва і реалізації продукції, за якої забезпечується стабільно високий результат функціонування. Заснована на принципі активного реагування на зміни
	зовнішня	визначається стабільністю економічного середовища, у рамках якого здійснюється діяльність підприємства
	загальна	вимагає стабільного отримання доходу, достатнього, щоб після виконання всіх зобов'язань у підприємства залишався прибуток, який спрямовується на розвиток, модернізацію виробництва тощо
за структурою	стабільність	жодна структурна складова частина системи не знаходиться в перехідному періоді (коли система або який-небудь її значимий показник міняється якісно), а всі вони функціонують стійко
	квазістабільність	принаймні один елемент системи знаходиться в перехідному періоді, але це на стан системи або взагалі не впливає, або впливає настільки незначно, що, виходячи із цілей розвитку системи, таким станом можна зневажити
за ієрархією	підприємства	відповідно до організаційного підходу, стійкість підприємства буде визначатися стійкістю його структурних підрозділів, що дає змогу більш детально досліджувати процеси, які відбуваються, оцінити їх у взаємодії та конкретизувати цілі
	підрозділів	
за часом	успадкована	визначається наявністю певного запасу міцності, що захищає підприємство від несприятливих факторів
	придбана	досягнута в процесі ведення виробничо-господарської діяльності
	перспективна	виділяється під час планування діяльності та визначення перспектив розвитку підприємства
за впливом	керована	піддається зміні у певному напряму за свідомого впливу на її рівень
	не керована	неможливо змінити з тих або інших причин спрямованість та характер впливу; протікає за власними законами
за оцінками	статична	рівень стійкості визначається одномоментно у визначений період часу
	динамічна	виявляються стани та співвідношення динамічних змін рівня стійкості в процесі функціонування
за значимістю	релевантна	впливає на діяльність підприємства та контролюється в оперативному режимі
	пріоритетна	вимагає проведення періодичного контролю, може значною мірою регулюватися підприємством
	інша	вимагає оцінки під час перегляду планів або зміни профілю діяльності
у теорії систем	стійкість у малому	за малих відхилень від стану спокою або граничного циклу система знову до нього повертається, тоді як за великих відхилень не повертається (нестійкість)
	стійкість у великому	за великих відхилень система повертається до стану спокою або до граничного циклу. У малому система стосовно рівноваги може бути хитливою. Стан системи не виходить за границі граничного циклу
	стійкість у цілому	тут існує тільки положення рівноваги (спокою) поза залежністю від граничного циклу. За дуже великих відхилень система повертається до стану спокою
	абсолютна	нелінійні системи стійкі, якщо за час їхнього функціонування зміни відбуваються у визначених межах
	практична	система може бути теоретично стійкою, але непрацездатною, й навпаки, практично працездатною, але теоретично хитливою

Істотним джерелом протиріч між сталістю і розвитком є випадкові процеси у великих системах, що виявляються шкідливими тією чи іншою мірою з погляду поточного функціонування. Однак у цьому разі вони можуть призвести до підвищення адаптаційного потенціалу, а отже, до зростання організаційної сталості.

Тому для підтримки економічної безпеки підприємства і прискорення його розвитку необхідно допускати, а в певних межах навіть навмисно створювати, джерела випадкових впливів. Проте характер і межі їх дії повинні мати функціональну спрямованість і визначатися системою планування підприємства. Необхідно допускати такі випадки, що розширюють потенціал прогресивного розвитку, а не сприяють руйнуванню організаційних структур.

Сталий розвиток – це спрямований рух з урахуванням обмежень, що накладаються зовнішнім середовищем і потенціалом підприємства. Ці обмеження визначають збалансованість, погодженість розвитку підприємства разом зі змінами самого середовища. Стало безпечний розвиток можна визначити як несуперечливий, збалансований гармонічний розвиток, тобто розвиток, який ураховує економічні принципи й обмеження, за якого потреби в зростанні задовольняються без ризику для майбутньої діяльності підприємства.

Можна побачити, що процеси розвитку призводять до порушення рівноваги загроз та контрзагроз у рамках життєвого простору підприємства у цілому або окремих його частин. Однак це порушення грає і позитивну роль, оскільки воно стимулює проведення заходів, спрямованих на виправлення виниклої нерівноваги системи. Це, своєю чергою, призведе до порушення рівноваги в інших підсистемах, що стане подальшим стимулом їх розвитку.

Підтримка економічної безпеки – це не тільки пристосування або нейтралізація загроз, а завжди розвиток, спрямований на досягнення максимальної сталості системи за рахунок утворення додаткових зв'язків усередині і поза нею. Позитивна кореляція між різноманітністю елементів і сталістю організації як системного комплексу існує до визначеної межі. Рано чи пізно виникає організаційна криза і, як наслідок, – несталість системи. Порушення рівноваги в системі зумовлене різнорідністю її елементів, завдяки чому в процесі кризи здійснюється саморозвиток системи, результатом якого є більш високий ступінь її організації або цілісності. Усе це зумовлює необхідність забезпечення на підприємстві стабільного економічного зростання й удосконалювання організаційної структури, що в остаточному підсумку призведе до необоротних змін, спрямованих на розвиток підприємства. Розвиток організації, навіть за кількісного зростання, не змінює загальних характеристик її цілісності, якщо, звичайно, не відбувається її руйнування.

Висновки. Основою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування. Кожне підприємство має самостійно визначати і підтримувати сталий безпечний стан, для якого характерна збалансованість загроз і протидій у рамках життєвого простору, коли граничні значення неминуче, випадково і дискретно впливаючих на підприємство зовнішніх збурень викликають такі за величиною відхилення його від стану безпеки, що дають змогу повертатися у вихідний стан. Інтервал значень параметрів зовнішніх збурень, за яких система здатна стало функціонувати, пропонується називати зоною безпеки. Умова підтримки сталого стану економічної безпеки вимагає забезпечення здатності системи після закінчення перехідних процесів розвитку можливості повернення в заданий стаціонарний (рівноважний) стан. При цьому необхідно виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечний стан переважно за рахунок власних ресурсів. Критерієм розвитку повинні виступати показники діяльності підприємства, значення яких у майбутньому повинні бути не гірше, ніж у сьогоденні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безуглая Н.С. Ризоматическая логика и экономическая безопасность предприятия / Н.С. Безуглая // Российское предпринимательство. – 2010. – № 8(164). – С. 62–68 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.creativeconomy.ru/articles/10756/.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
3. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект: [монографія] / С.В. Кавун. – Харків: Щедра садиба плюс, 2014. – 312 с.
4. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: [навч. посіб.] / О.І. Ковтун. – К.: Ліра-К, 2014. – 680 с.
5. Пекна Г.Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки Ун-та економіки та права «КРОК». – 2011. – Вип. 25. – С. 100–108.
6. Судакова О.І. Управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку / О.І. Судакова, О.Л. Герасимова, К.А. Гуркова, А.Р. Гаврилюк // Економічний простір. – 2016. – № 112. – С. 168–176.
7. Шпак Н.О. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України: [навч. посіб.] / Н.О. Шпак, О.В. Пирог. – К.: Ліра-К, 2015. – 288 с.

УДК 330.101.54.001.76

Тимофеев Д.В.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры организации производства и управления персоналом
Национального технического университета
«Харьковский политехнический институт»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

THE USE OF DYNAMIC FACTORS OF THE MARKET ENVIRONMENT FOR DETERMINING THE EFFICIENCY OF COMMERCIALIZATION OF TECHNICAL INNOVATIONS

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование теоретических аспектов коммерциализации технических инноваций. На основании проведенного анализа научных работ зарубежных и отечественных авторов, посвященных процессам коммерциализации технических инноваций, выявлен ряд противоречий, заключенных в этих процессах. Указанные противоречия влияют на динамику рыночных факторов, одним из которых является уровень удельных производственных затрат технических инноваций. Исходя из этого, предложено использовать динамические факторов рыночной среды для определения эффективности коммерциализации технических инноваций. В дальнейшем, перспективными являются направления научных исследований, связанные с совершенствованием методов прогнозирования экономической эффективности технических инноваций с учетом влияния динамических рыночных факторов.

Ключевые слова: коммерциализация инноваций, технические инновации, инновационная техника, уровень удельных производственных затрат, экономическая эффективность технических инноваций.

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження теоретичних аспектів комерціалізації технічних інновацій. На підставі проведеного аналізу наукових робіт зарубіжних і вітчизняних авторів, присвячених процесам комерціалізації технічних інновацій, виявлено ряд суперечностей, що містяться в цих процесах. Зазначені протиріччя впливають на динаміку ринкових чинників, одним з яких є рівень питомих виробничих витрат технічних інновацій. Виходячи з цього, запропоновано використовувати динамічні фактори ринкового середовища для визначення ефективності комерціалізації технічних інновацій. Надалі перспективними є напрямки наукових досліджень, які пов'язані з удосконаленням методів прогнозування економічної ефективності технічних інновацій з урахуванням впливу динамічних ринкових факторів.

Ключові слова: комерціалізація інновацій, технічні інновації, інноваційна техніка, рівень питомих виробничих витрат, економічна ефективність технічних інновацій.

ANNOTATION

The theoretical aspects of the technical innovations commercialization are investigated. On the basis of an analysis of the scientific papers by the domestic and the foreign authors that are devoted to the processes of commercialization of technical innovations a number of contradictions in these processes have been revealed. These contradictions affect the dynamics of market factors, one of which is the level of specific production costs of technical innovation. Based on this it is suggested to use dynamic factors of the market environment to determine the efficiency of the commercialization of technical innovations. In the future, the directions of scientific research that are related to the improvement of methods for forecasting the economic efficiency of technical innovations taking into account the influence of dynamic market factors, are promising.

Keywords: commercialization of innovations, technical innovations, innovative technology, level of specific production costs, economic efficiency of technical innovations.

Постановка проблемы. Инновации – сложное и диверсифицированное понятие со многими взаимодействующими компонентами. Определение состава инновации затруднено тем, что большинство продуктов и процессов, их создающих, являются сложными системами. Инновации определяют изменения в свойствах и характеристиках эффективности продукта в целом и изменения его в компонентах, которые повышают эффективность, включая характер услуг, которые этот продукт обеспечивает. Можно сказать, что инновации находятся в сердцевине экономического прогресса.

И. Шумпетер предложил перечень различных типов инноваций [1, с. 276]:

– внедрение нового продукта или качественное изменение в существующем продукте;

– процессная инновация, новая для отрасли;

– создание нового рынка;

– разработка новых источников сырья или других полуфабрикатов;

– изменения в хозяйственной организации.

Таким образом, инновации стимулируют процессы изменений, как в самих организациях, так и в их рыночных предложениях, являясь важным инструментом маркетинговой стратегии предприятия для привлечения клиентов и расширения рынков. Цель инноваций заключается в предоставлении клиентам преимуществ и в повышении стоимости их предприятий, что и делает инновацию уместной и ценной с точки зрения ее потребителя или заказчика.

Однако, чтобы коммерциализация инноваций как существенного конкурентного преимущества, была успешной, она должна быть поддержана соответствующими конкурентными маркетинговыми стратегиями.

Социолог Everett M Rogers [2, p. 246–247] представил кривую, которая указывает позиционирование различных категорий клиентов на линии времени в соответствии с их принятием инноваций: инноваторы, ранние последователи,

раннее большинство, позднее большинство – составляющих основной рынок и, отстающие.

Рис. 1. Категорий потребителей, сгруппированные по относительному времени принятия инноваций

На индивидуальном уровне, согласно Котлеру [3], процесс потребительского восприятия обычно проходит через пять различных этапов – осведомленность, интерес, оценка, апробация и принятие. На этот процесс, в свою очередь, влияют следующие факторы:

1) относительное преимущество инновации перед существующими;

2) совместимость, соответствующая ценностям и опыту лиц, принимающих решение о покупке инновационного продукта;

3) конструктивная, технологическая или эксплуатационная сложность инновационного продукта;

4) длительность и легкость комплексной оценки инновации;

5) коммуникабельность или понятность презентации инноваций;

6) стоимость;

7) сопоставимость бизнес-рисков внедрения инновации и результатов от ее использования;

8) научная достоверность;

9) социальное одобрение.

Для успешной коммерциализации инновациям необходимы как технические, так и рыночные возможности. При этом требуется знание компонентов, участвующих в процессе создания инновационных продуктов и знания о связях между ними. Инновации в своем развитии следуют процессам развития технологий в соответствии с жизненным циклом, а также развитию рынка технологий.

В то же время, структурные изменения современных рынков существенно влияют на параметры успешной деятельности промышленного предприятия. Расширение границ рынков до уровня глобального заставляет их искать новые способы конкурентной борьбы, как за потребителя, так и за положение на рынке.

Рост требований международных стандартов к выпускаемой продукции вынуждает промышленные компании увеличивать объемы инвестиций в НИОКР. Кроме этого повышается запрос на высокотехнологичную продукцию, особенно на рынках B2B и средств производства, что изменят структуру производителей и потребителей технических инноваций. Существенное значение при этом имеет уровень сервисного, гарантийного и постгарантийного обслуживания, а также строгое соблюдение всех условий производственно-коммерческих контрактов. Возрастает роль в развитии партнерских отношений, при которых процессы коммерциализации не ограничиваются только передачей технических инноваций потребителю, а предусматривают развитие долгосрочного сотрудничества в области разработки инновационных техники и производственных процессов по техническим условиям заказчика на перспективу.

Усложнение и повышение технологичности выводимых на рынок технических инноваций стимулирует развитие взаимоотношений с производственными партнерами – растут объемы обмена объектами промышленной собственности и ноу-хау, осуществляется производственное и технологическое их перевооружение, активизируются процессы слияния и поглощения, а также другие виды корпоративного партнерства.

Выше сказанное показывает, что коммерциализация технических инноваций является многофункциональной деятельностью и для достижения успеха этого процесса маркетинг должен быть интегрирован с процессами НИОКР, производства инноваций и финансово-экономическими процессами, выражаясь в конечном итоге через комплексную экономическую эффективность технических инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций. В отечественной науке вопросы коммерциализации инноваций и оценки ее эффективности приобретают все большую актуальность. В статье [4] Н. Бутко и О. Попело, предлагают систему принципов, выступающих основой процессов коммерциализации, а также способы коммерциализации инновационных разработок и факторы, влияющие на успех их коммерциализации. Монография С. Войтко [5] посвящена теоретико-методологическим основам инновационной деятельности предприятий, в которой охарактеризованы управления процессами формирования и реализации инновационной стратегии, а также исследованы особенности коммерциализации продукции наукоемких производств. Сущность подходов к определению категории коммерциализации идей и исследование содержания процесса коммерциализации представлены в статье О. Клиповой [6]. Тем же теоретическим вопросам развития инновационной деятельности промышленных предприятий посвятил свою монографию А. Савчук [7]. Теоретическим и методологическим положениям маркетинга коммерциализации инноваций была посвящена статья М. Калиниченко [8], в которой автор также предлагает научно-практические рекомендации использования маркетингового подхода при коммерциализации промышленных инноваций, основанные на применении проектного, сценарного и сетевого планирования.

Тем не менее, в работах отсутствует рассмотрение вопросов оценки коммерциализации инноваций с точки зрения их использования непосредственно потребителями, а также, практически, не уделяется внимания влиянию на эффективность использования технических инноваций таких рыночных факторов, как развитие научно-технического прогресса и выход на рынки более прогрессивной конкурентной инновационной техники.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Процесс коммерциализации инноваций сопровождается целым комплексом противоречий. Так, вывод на рынок инновационного продукта с высокой степенью новизны, как правило, влечет соответствующие структурные сдвиги не только в отрасли применения данной инновации, но и в смежных отраслях, что, в свою очередь, приводит к смене технологических укладов, методов и процессов производства. Это противоречие реализуется на уровне парадигмы, отражающей сущность процесса коммерциализации, и на хозяйственном уровне, когда в процессе коммерциализации изменяются отраслевые стандарты [9, с. 331].

Другое существенное противоречие при коммерциализации инноваций возникает между эффективностью существующих производственных процессов и динамикой научно-технического прогресса, выступая одновременно и источником развития. В данной ситуации коммерциализация выступает связующим звеном между рынком и научно-техническим прогрессом [10, с. 52]. При этом коммерциализация инноваций отражает не только положительные динамические свойства научно-технического прогресса, но и отрицательные, выражающиеся в неопределенности эффективности вложенных инвестиций; сокращении эффективного периода процесса коммерциализации за счет выхода на рынок конкурентной инновационной продукции [11]; издержках, связанных с изменениями в производственно-логистических цепях.

Кроме этого, сфера применения технических инноваций является динамичной средой, где экономическая эффективность зависит от многих факторов. На конкурентном рынке процесс вывода технических инноваций является постоянным. Каждая последующая модель новой техники влечет повышение общего технико-экономического уровня, что в свою очередь делает существующие объекты техники менее конкурентоспособными и, независимо от стадии жизненного цикла, приводит к их моральному устареванию.

В таких условиях одной из основных задач является определение экономической эффективности технической инновации еще до начала ее коммерциализации.

Цель статьи. Целью статьи является представить концепцию определения экономического эффекта коммерциализации технических инноваций, которая базировалась бы на учете таких факторов как уровни удельных производственных затрат, выступающих в роли динамической сравнительной величины при определении экономического эффекта.

Изложение основного материала исследования. Разнообразие инноваций выражается в том, что они могут выражаться в новых продуктах, процессах, технологиях, методах или бизнес-моделях и представляют собой процесс создания и использования стоимости заключенной в «новизне» или «отличимости» этих продуктов, процессов, технологий, методов и бизнес-моделей или их элементов.

Технические инновации, как правило, проявляются в виде готовой продукции и представляют собой сочетание таких составляющих, как: ингредиенты; атрибуты; выгоды; преимущества; функции; функциональные возможности; производительность; бизнес-модель; опыт использования; потребительский опыт.

Технические инновации необходимы фирмами для поддержания и улучшения показателей конкурентоспособности, удовлетворения динамичного спроса потребителей, замены морально устаревающих продуктов в связи с их коротким жизненным циклом, зависящим от развития научно-технического прогресса, а также для удовлетворения специализированных требований клиентов.

Питер Друкер [12] определил бизнес-цель предприятия как создание клиента, для достижения которой существуют две основные функции: маркетинг и инновации. Таким образом, речь идет о создании предприятием своего нового рынка, на котором оно предлагает потребителям рыночные инновации, осуществляет диверсификацию, расширяет рыночные ниши, совершенствует товары (услуги), так как каждая инновация в деятельности компании реструктурирует рынок, привлекая к партнерским отношениям новых субъектов, что, в конечном итоге называется процессом коммерциализации.

В машиностроении, где технические инновации, как правило, являются средствами производства, ведущее место среди технико-экономических показателей занимают удельные производственные затраты. Каждая выведенная на рынок инновационная техника, имеющая соответствующий уровень удельных производственных затрат (UP_I), по мере увеличения ее присутствия на рынке, предполагает уменьшение среднего по отрасли указанного показателя (UP_A) (рис. 2).

Так, на рис. 1 пунктирной кривой указан уровень удельных производственных затрат, сформированный существовавшей на рынке техникой (UP_E). При появлении на рынке инновационной техники и, по мере увеличения ее объемов использования, средний уровень удельных производственных затрат будет уменьшаться, увеличивая уровень морального старения существовавшей ранее на рынке техники.

Рис. 2. Концептуальная схема динамики уровней удельных производственных затрат в процессах коммерциализации технических инноваций

Таким образом, в процессе коммерциализации инновационной техники, в каждый год ее использования будет наблюдаться динамика разностей между уровнем производственных затрат существовавшим до начала коммерциализации инновации техники и средним уровнем производственных затрат (ΔC_{EA}), а также между уровнем средних производственных затрат и производственными затратами инновационной техники (ΔC_{AI}). Отсюда, общую экономию удельных производственных затрат инновационной техники на рынке можно представить как:

$$\Delta C_G = \Delta C_{EA} + \Delta C_{AI},$$

В этом случае годовой экономический эффект от использования исследуемой инновационной техники в i-м году можно представить следующим образом:

$$E_{Ii} = (UP_{Ei} - UP_I) \cdot PR_I \cdot V_{Ii},$$

где PR_I – производительность инновационной техники; V_{Ii} – количество инновационной техники, находящееся в использовании в i-м году.

С течением времени, в период коммерциализации указанной инновационной техники, на рынок также будут выходить новые инновационные модели с улучшенными технико-экономическими показателями, а более ранние модели техники будут выводиться с рынка в связи с физическим и моральным старением. Соответственно, будет уменьшаться и средний по отрасли уровень удельных производственных затрат, который в определенный период времени, по мере роста присутствия на рынке новой техники, станет меньше удельных производственных затрат исследуемой техники. С этого момента дальнейший процесс ее коммерциализации становиться убыточным и необходимы мероприятия по выводу этой техники с рынка и изъятия из сферы эксплуатации.

Таким образом, уровень удельных производственных затрат, сформированный существовавшей на рынке техникой (UP_E) выступает в роли динамической сравнительной величины при определении экономического эффекта. Под воздействием технико-экономических характеристик входящих на рынок инновационных объектов техники этот показатель изменяется и, в свою очередь, – влияет на средний по отрасли уровень удельных производственных затрат. Динамичность базы сравнения определяет изменение и временные границы фактической экономической эффективности оцениваемой инновационной техники.

Исходя из выше сказанного, для планирования экономической эффективности инновационной техники предлагается уровень удельных производственных затрат, сформированный существовавшей на рынке техникой (UP_E) выразить посредством среднего по отрасли уровня удельных производственных затрат (UP_A):

$$UP_E = \frac{1 - w_I}{1 - s_I} \cdot UP_A,$$

где w_I – доля работ, выполняемых инновационной техникой в общем объеме соответствующих работ, выполняемых всеми моделями аналогичной техники, существующими на рынке;

s_I – доля затрат инновационной техники на выполнение соответствующего объема работ в общем объеме затрат по всем моделям аналогичной техники, существующих на рынке.

Выразим отношение UP_I и UP_A как:

$$I_{IA} = \frac{UP_I}{UP_A},$$

Тогда экономический эффект использования инновационной техники в i-м году можно представить следующим образом:

$$E_{Ii} = \left(\frac{1 - w_{Ii} \cdot I_{IAi}}{1 - w_{Ii}} \cdot UP_{Ai} - UP_{Ii}\right) \cdot PR_{Ii} \cdot V_{Ii} \frac{1}{(1+E)^{i-1}},$$

Как видим, приведенная формула (5) включает основной перечень факторов, влияющих на экономическую эффективность инновационной техники непосредственно на стадии ее коммерциализации. К таким факторам были отнесены технико-экономические показатели инновационной техники, объемы конкурирующей техники, представленной на рынке, выраженные через динамику удельного уровня удельных производственных затрат, а также влияние НТП на темпы морального старения инновационной техники, находящейся на стадии коммерциализации.

Выводы. Техническая инновация является средством производства и наукоемким товаром на рынке. Процесс ее коммерциализации сопровождается целым комплексом противоречий, связанных с развитием научно-технического прогресса и конкурентным противоборством не только прямых конкурентов, но и с конкуренцией потребителей технических инноваций. В данной ситуации одним из основных показателей рыночной конкурентоспособности технических инноваций является уровень удельных производственных затрат. Использование прогнозных значений динамики этого уровня позволит получить предварительные значения экономической эффективности технических инноваций до начала процесса их коммерциализации. В дальнейшем, перспективными являются направления научных исследова-

ний, связанные с совершенствованием методов прогнозирования экономической эффективности технических инноваций с учетом влияния динамических рыночных факторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change [Text] / The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge Massachusetts and London, England – 1982. – 437 p.
2. Everett M. Rogers. Diffusion of innovations. Third Edition [Text] / The Free Press. A Division of Macmillan Publishing Co., Inc. : New York. – 1983. – 453 p.
3. Kotler Ph., Keller K. Marketing Management: A South Asian Perspective. 14th edition. [Text] / London: Pearson Education. 2012. – 816 p.
4. Бутко М. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності в умовах поглиблення інтеграційних процесів [Текст] / М. Бутко, О. Попело // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 1. – С. 7–20.
5. Войтко С. Управління розвитком наукомістких виробництв: монографія [Текст] / С. Войтко. – К.: ВПІ «Політехніка». – 2012. – 280 с.
6. Кліпова О. Комерціалізація креативних іде як один із важелів формування конкурентних переваг підприємства [Текст] / О. Кліпова // Європейські перспективи. – 2014. – № 8. – С. 44–47.
7. Савчук А. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности [Текст] / А. Савчук – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – 2003. – 448 с.
8. Калиниченко М. Маркетинг комерціалізації результатів інноваційної діяльності в промисловості [Текст] / М. Калиниченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 43–50.
9. Белл Д. Социальные рамки информационного общества [Текст] // Новая технократическая волна на Западе. – М.; Издательство: Прогресс. – 1986. – С. 330–342.
10. Друкер, Питер Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс». – 2007. – 322 с.
11. Тимофеев Д. Динамика экономического эффекта в процессе управления жизненным циклом инноваций при их коммерциализации [Текст] / Д. Тимофеев // Бизнес Информ. – 2017. – № 1. – С. 56–60.
12. Drucker P. The practice of management [Text] / New York: Harper & Row. – 1954. – 416 p.

УДК 658.6

Томах В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ АУДИТ ЯК СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

TECHNOLOGICAL AUDIT AS A COMPONENT OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Мета статті полягає у дослідженні технологічного аудиту як складника інноваційно-інвестиційної діяльності. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, розглянуто поняття технологічного аудиту та запропоновано його трактування з урахуванням інноваційно-інвестиційного аспекту. У результаті дослідження з урахуванням особливостей розвитку промислових підприємств України та спираючись на досвід зарубіжних країн виокремлено девять етапів проведення технологічного аудиту. Виявлено вплив внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства на інноваційну діяльність. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення впливу результатів технологічного аудиту на рівень інноваціного потенційалу підприємства та розроблення алгоритму виявлення напрямів подальшого розвитку підприємства залежно від результатів технологічного аудиту.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, розвиток, аудит, технологічний аудит, чинники, підприємство.

АННОТАЦИЯ

Цель статьи заключается в исследовании технологического аудита как элемента инновационно-инвестиционной деятельности. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, рассмотрено понятие технологического аудита и предложена его трактовка с учетом инновационно-инвестиционного аспекта. В результате исследования с учетом особенностей развития промышленных предприятий Украины и опираясь на опыт зарубежных стран, выделены девять этапов проведения технологического аудита. Выявлено влияние внутренней и внешней среды предприятия на инновационную деятельность. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются определение влияния результатов технологического аудита на уровень инновационного потенциала предприятия и разработка алгоритма выявления направлений дальнейшего развития предприятия в зависимости от результатов технологического аудита.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, развитие, аудит, технологический аудит, факторы, предприятие.

ANNOTATION

The aim of the article consists in research of technological audit as an element of innovative-investment activity. Analysing, systematizing and summarizing scientific works of many scientists, the concept of technological audit was considered and his interpretation is offered taking into account an innovative-investment aspect. As a result of research taking into account the features of development of industrial enterprises of Ukraine and leaning against experience of foreign countries nine stages of realization of technological audit were distinguished. Also there was theeduced influence of internal and external environment of enterprise on innovative activity. The prospects of further researches in this direction are determination of influence of results of technological audit on the level of innovative potential of enterprise and development of algorithm of exposure of directions of further development of enterprise depending on results technological audit/

Keywords: innovative activity, innovative potential, development, audit, factors, enterprise.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки підприємства повинні чітко усвідомлювати значення процесу розроблення й упровадження технологічних інновацій та їх ключову роль у реалізації стратегії технологічного розвитку підприємства, яка повинна ґрунтуватися на визначенні реального стану діяльності підприємства. Оцінити поточний стан організації, її технологічне здоров'я і перспективу інноваційного розвитку можливо завдяки проведенню технологічного аудиту. Для інноваційно активного підприємства технологічний аудит – це один із методів визначення інноваційного потенціалу підприємства для забезпечення постійного неперервного розвитку підприємства на інноваційній основі, за якого рушійною силою конкурентоспроможності підприємства є використання неявних резервів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями процесу організації технологічного аудиту на підприємстві займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: П.М. Цибульов [6], Г. Пильнов, О. Тарасова, А. Яновский [4], В.М. Колодяжний, Д.О. Лісін [2], Ю.Л. Грінченко [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях провідних учених-економістів детально розглянуто питання щодо сутності та загальних особливостей проведення технологічного аудиту, проте недостатньо дослідженим залишається питання щодо конкретизації методики проведення технологічного аудиту з урахуванням особливостей діяльності підприємства, а також щодо подальшого використання результатів технологічного аудиту в діяльності інноваційно активного підприємства.

Мета статті полягає у вдосконаленні та подальшому розвитку теоретичних та методичних положень щодо проведення технологічного аудиту на промисловому підприємстві в умовах загострення конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спроможність створювати та ефективно використовувати технології як форму реалізації

науково-технічних знань сприяє забезпеченню міжнародної конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів різного рівня, що є важливою умовою їх виживання за наявності жорсткої конкуренції. В умовах ринкової економіки підприємства повинні чітко усвідомлювати значення процессу розроблення й упровадження технологічних інновацій та їх ключову роль у реалізації стратегії технологічного розвитку підприємства, яка повинна ґрунтуватися на визначенні реального стану діяльності підприємства. Законодавством установлено, що аудит є однією з найточніших форм економічного контролю, який дає змогу повноцінно визначити реальний стан діяльності підприємства. Аудит – незалежна перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання для висловлення думки аудитора про її достовірність у всіх суттєвих аспектах згідно з вимогами законів України.

Оцінити поточний стан організації, її технологічнездоров'яіперспективуінноваційного розвитку можливо завдяки проведенню технологічного аудиту. Технологічний аудит є різновидом операційного аудиту та ефективним методом оцінки стану організації.

Для промислового підприємства технологічний аудит – це один із методів визначення інноваційного потенціалу підприємства. Під потенціалом інноваційного розвитку ми розуміємо здатність підприємства найбільш ефективно використовувати наявні ресурси, своєчасно знаходити відсутні для забезпечення постійного неперервного розвитку підприємства на інноваційній основі, за якого рушійною силою конкурентоспроможності підприємства на ринку виступають знання та інновації (продуктові, процесні, організаційні тощо), постійне та безперервне формування, управління та використання інноваційного потенціалу згідно з прийнятою на підприємстві стратегією. Таким чином, тільки підприємство, яке організує свою роботу так, щоб постійно накопичувати та реалізовувати інноваційний потенціал згідно зі стратегією інноваційного розвитку, буде стабільно конкурентоспроможним на сучасному ринку та зможе відповідати технологічній траєкторії розвитку промисловості в умовах становлення економіки знань. Отже, одним із найбільш доцільних та результуючих напрямів проведення технологічного аудиту на підприємствах є дослідження потенціалу матеріально-технологічних ресурсів для впровадження нової продукції.

У найзагальнішому вигляді технологічний аудит (ТА) – це спосіб перевірки технологічного стану компанії за допомогою певних критеріїв, даючи можливість виявлення її сильних і слабких сторін, що веде до формулювання стратегії, спрямованої на підвищення ефективності компанії. Напевно, саме з таких причин експерти різноманітних компаній та організацій рекомендують різноманітні плани проведення технологічного аудиту компанії. Виходячи з необхідності проведення технологічного аудиту організації, розглянемо більш детально практичні та теоретичні аспекти його організації.

У практиці не існує універсальних стандартів проведення технологічного аудиту. Однак є загальні схеми.

Загальну структуру технологічного аудиту відображено на рис. 1.

Рис. 1. Загальна структура технологічного аудиту

Для великих організацій цей процес може бути дуже складним, тому ТА можуть проводити з різним рівнем деталізації. Також для організацій, які мають значний досвід і тривалу історію роботи, де накопичена інтелектуальна власність, може знадобитися вибір пріоритетів використання інтелектуальної власності з погляду її ринкового потенціалу.

Кожна організація виходячи із цілей, завдань, свого досвіду і спеціалізації розробляє свій план проведення технологічного аудиту.

І в Європі, і в Україні дуже важливим є питання про трансфер технологій із навчальних і наукових лабораторій, відділів і підприємств у компанії і промислові підприємства. Аудит таких організацій це не просто інвентаризація накопиченої інтелектуальної власності, його завдання – вироблення рекомендацій щодо поліпшення управління інтелектуальною власністю і розстановки пріоритетів щодо використання ресурсів для її комерціалізації. У цьому сенсі він є складовою частиною загального стратегічного планування в організації і невіддільний від нього.

Під технологічним аудитом пропонується розуміти спосіб перевірки інноваційного стану компанії за допомогою певних критеріїв та визначення резервів інноваційного розвитку

на основі комплексного аналізу сильних та слабких сторін підприємства у зовнішньому та внутрішньому середовищі господарювання, що є підґрунтям формування стратегії інноваційного розвитку. Усі вказані етапи взаємозумовлені і забезпечують успіх нововведення лише за умови інтеграції їх в єдине ціле.

У наяковій літературі приведені загальні методики проведення ТА, які не завжди відповідають специфіці підприємств, що, своєю чергою, викликає проблеми під час їх використання. Для того щоб конкретизувати методику проведення технологічного аудиту, необхідно визначити вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства. Такі нововведення допоможуть отримати довгострокові конкурентні переваги та підвищити інноваційну активність підприємства.

Розроблення методичних положень технологічного аудиту промислового підприємства дасть змогу визначити фактори, які впливають на інноваційну активність підприємства. При цьому до факторів зовнішнього середовища, що впливає на ділову активність, у роботі віднесено основні кон'юнктурні фактори, а саме: кон'юнктуру ринків, конкуренцію постачальників, динаміку фінансового ринку, динаміку науково-технічного прогресу, динаміку розвитку конкурентних галузей, політичну кон'юнктуру, динаміку розвитку законодавчої бази, кон'юнктуру розвитку зовнішніх ринків і динаміку міжнаціональних економічних зв'язків.

Нині у вітчизняних підприємств мало досвіду в управлінні технологічним потенціалом підприємства, відсутні відповідні методики і нормативні матеріали, які регламентують порядок використання і методи оцінки високих технологій під час їх комерціалізації. Для успішної комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок потрібне проведення їх експертного аналізу і відбору з урахуванням як світового, так і національного споживчого попиту. Вони повинні мати потенціал корисності і затребуваності в ринкових умовах.

Поки що проведених досліджень у галузі визначення комерційного потенціалу інтелектуальних розробок у науково-технічній і виробничій сферах на основі використання технологічного аудиту і пов'язаних із цим його особливостей ще недостатньо. Ці проблеми розглядаються зазвичай без необхідного взаємозв'язку, без комплексного підходу, який може істотно полегшити й оптимізувати їх рішення. Загальні схеми технологічно аудиту не дають змоги провести глибокий аналіз деяких сфер техніки з урахуванням ситуаційного рішення в менеджменті, при цьому не розглядаються прибуткові форми комерціалізації технологій.

По-перше, варто зазначити, що технологічний аудит може бути проведений орієнтовано у зовнішньому або внутрішньому середовищі. Дослідження сучасної практики проведення технологічного аудиту показало, що нині відсутні інструментальні засоби інтеграції інформації внутрішнього та зовнішнього середовища, що не дає змоги говорити про комплексну оцінку технологічного профілю підприємства, його потенціалу, тому існує об'єктивна потреба у застосуванні нових підходів до технологічного аудиту, спрямованих на формування рекомендацій для підвищення ефективності системи управління організацією, а також розробленні низки заходів, пов'язаних із підвищенням рівня інноваційної активності підприємства та оперативним і стратегічним плануванням діяльності організації.

По-друге, технологічний аудит повинен мати чітко визначений план проведення. З погляду стратегічного планування найкращим уважається план проведення технологічного аудиту за рахунок зовнішнього і внутрішнього середовища, коли дослідження проводиться незалежними експертами у співпраці з робітниками підприємства. Такий метод проведення технологічного аудиту є найбільш затратним для підприємства, тому для систематичного проведення доцільно обрати оптимальний план зі скороченням коштів та терміну проведення технологічного аудиту на інноваційно активному підприємстві.

З погляду поточної діяльності проведення технологічного аудиту на базі внутрішнього середовища забезпечує інформацією, необхідною для найкращого виконання робочих функцій та підвищення ефективності діяльності підприємства. До переваг цього методу варто віднести скорочення затрат на проведення, скорочення часу проведення, забезпечення конфіденційності інформації, синергетичний ефект від співпраці робітників. Технологічний аудит за рахунок внутрішнього середовища має бути сконцентрований на визначенні наявних резервів підприємствата відповідно до фактичних значень часткових показників, які їх характеризують.

Часткові показники не тільки характеризують використання певних складників, а й зумовлюють сутність заходів стратегічної цільової програми управління інноваційною активністю підприємства, що забезпечують її підвищення.

Процес проведення технологічного аудиту є основою для подальшого вибору ефективної стратегії інноваційного розвитку підприємства. проведення технологічного аудиту.

З урахуванням особливостей розвитку промислових підприємств України та спираючись на досвід зарубіжних країн, доцільно виокремити такі етапи.

Перший етап. Вибір організації і консультанта для проведення технологічного аудиту. Для незалежного оцінювання стану підприємства технологічний аудит проводиться зовнішніми

консультантами. Іноді для проведення технологічного аудиту можуть знадобитися два типа зовнішніх консультантів – «універсали» та фахівці.

«Універсали» – консультанти широкого профілю, здатні проводити діагностику, мають раніше накопичений досвід у конкретній сфері й обширні знання, пов'язані з проблемами реалізації інновацій на підприємствах.

Фахівці – технологічні експерти зі спеціалізацією в конкретному технологічному секторі і великим досвідом роботи, здатні визначати конкретні проблеми та можливі шляхи їх вирішення.

Як правило, «універсали» проводять технологічний аудит від початку й до кінця, запрошуючи на деяких етапах фахівців.

Другий етап. Перший візит консультанта в компанію. Перший візит консультанта націлений на встановлення конкретних цілей технологіного аудиту та обговорення процедури проведення ТА. Найчастіше визначають такі цілі технологічного аудиту:

– відбір ідей, на основі яких можливо виготовити новий товар або надати нову послугу;

– виявлення технології, які мають потенціал комерціалізації;

– визначення шляхів і засобів виведення нових технологій на ринок.

На цьому етапі керівництво підприємства і консультант укладають договір на проведення технологічного аудиту. Договір регламентує порядок проведення технічного аудиту і затверджує систему незалежного контролю його проведення. У договорі має бути зазначено, повну назву суб'єктів (замовника та виконавця), термінологію, кваліфікаційні вимоги, технологічні вимоги, план проведення технологічного аудиту, особи, відповідальні за проведення, надання правдивих результатів.

Третій етап. Підготовча робота консультанта зі збору основної інформації про компанію, про сектор, в якому вона працює, основних конкурентів та ін.

Четвертий етап. SWOT-аналіз підприємства. Консультант проводить дослідження у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, щоб виявити найбільш вагомі фактори впливу. Також на цьому етапі необхідно скласти технологічний профіль компанії. Технологічний профіль – це пропозиція технологічного співробітництва. Він складається з технологічного запиту або технологічної пропозиції. Технологічна пропозиція пишеться тоді, коли клієнт розробив чи розробляє технологію або інновацію і хоче, щоб нею змогли скористатися вітчизняні або закордонні замовники чи партнери, здійснити трансфер технології.

П'ятий етап. Звіт про перші результати діагностики. Цей звіт повинен бути коротким і включати висновки щодо зібраної інформації.

Шостий етап. Презентація звіту про перші результати діагностики для генерального директора та керівництва компанії. Перед презентацією необхідно роздати паперовий варіант для ознайомлення з основними положеннями. Презентація проводиться з використанням слайдів, що представляють основні результати звіту. На цьому етапі остаточно визначається доцільність продовження аудиту й узгоджуються сфери проведення подальшого аналізу.

Сьомий етап. Додаткові візити в компанію (зустрічі з начальниками відділів, працівниками). Питання, які будуть додатково досліджуватися з використанням спеціальних інструментів, можуть стосуватися різних аспектів діяльності підприємтва.

Восьмий етап. Завершальний звіт технологічного аудиту. Остаточний звіт технологічного аудиту складається консультантами та містить декілька розділів. План дій має бути конкретним для даної галузі дослідження, мати тимчасові рамки, певні орієнтири, перелік очікуваних результатів, список можливих рішень проблеми, список можливих джерел фінансування для реалізації, можливих рішень (наприклад, національні або європейські програми з наукового дослідження), мати контрольний графік реалізації плану.

Дев'ятий етап. Презентація звіту. Завершальна презентація проводиться консультантом разом із задіяними експертами для керівництва компанії. На цьому етапі повинні застосовуватися ті ж інструменти, що і на шостому етапі.

Отже, представлений процес проведення технологічного аудиту є логічно-послідовним та структурованим. Він складається з дев'яти етапів, у ході проведення яких завершальним є презентація звіту, в якому визначено основні проблеми на шляху інноваційного розвитку підприємства та запропоновано шляхи подолання проблем. Проведення технологічного аудиту дасть змогу підприємству оцінити свій технологічний потенціал та в подальшому обрати найбільш ефективну стратегію розвитку.

Витрати на проведення аудиту включають, головним чином, оплату роботи консультантів. До цієї суми слід також додати оплату співробітників компанії у розрахунку «одна людина – один день», оскільки це внесок в інноваційну діяльність у натуральній формі, який повинен включатися до загальної суми витрат.

Ще один спосіб оцінки вартості технологічного аудиту – оцінка на підставі кількості днів, необхідних для реалізації ТА. Потім слід додати кількість людино-днів, витрачених на кожен етап реалізації. Розрахунок днів, витрачених консультантом, залежить передусім від розміру компанії, організації, кількості людей, з якими необхідно поговорити, і від ступеня детальності проведення інтерв'ю.

Висновки. З погляду стратегічного планування найкращим уважається план проведення ТА за рахунок зовнішнього і внутрішнього середовища, коли дослідження проводиться незалежними експертами у співпраці з робітниками підприємства. Це дає змогу отримати неупереджену думку в ході проведення ТА. З погляду поточної діяльності проведення технологічного аудиту на базі внутрішнього середовища забезпечує інформацією, необхідною для найкращого виконання робочих функцій та підвищення ефективності діяльності підприємства. Остаточний вибір методу проведення ТА залишається за підприємством, для подальшого використання результатів ТА пропонується визначити положення з управління інноваційною активністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грінченко Ю.Л. Аналітична складова процесу комерціалізації: технологічний аудит та роль «інноваційного офісу» / Ю.Л. Грінченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.refine.org.ua/pageid-3488-1.html.
2. Колодяжний В.М. Автоматизація процедури технологічного аудиту / В.М. Колодяжний, Д.О. Лісін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25370.
3. Цибинога М.О. Технологічний аудит як метод оцінки результатів науково-технічних проектів / М.О. Цибинога // Економічні інновації. – 2011. – № 45. – С. 240–245.
4. Пильнов Г. Как проводить технологический аудит / Г. Пильнов, О. Тарасова, А. Яновский [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fetmag.mrsu.ru/2009-2/pdf/Pishchin_Cellular.pdf.
5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
6. Цыбулев П.Н. Маркетинг интеллектуальной собственности: [учеб. пособ.] / П.Н. Цыбулев. – К.: ГиИС, 2008. – 252 с.
7. Черкасова І.В. Аудит потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства / І.В. Черкасова // Економічні інновації. – 2011. – № 45. – С. 240–245.
8. SWOT-анализ и стратегическое планирование [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.swot-analysis.ru/index_2.html.
9. Ободовська О.Ю. Особливості проведення технологічного аудиту підприємства/ О.Ю. Ободовська // Управління розвитком. – 2012. – № 11(132). – С. 12–13.

УДК 330.131.5

Трач Р.В.
кандидат економічних наук, докторант
Київського національного університету будівництва
і архітектури

ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В БУДІВНИЦТВІ (BIM): СУТНІСТЬ, ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

BUILDING INFORMATION MODELING (BIM): DEFINITION, ORIGINS AND ELEMENTS, BRIEF HISTORY AND FUTURE PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто наукові підходи до визначення понять «інформаційне моделювання», «інформаційна модель» та обґрунтовано зв'язок між ними. Досліджено еволюцію, етапи становлення та перспективи розвитку інформаційного моделювання в будівництві.

Ключові слова: інформаційне моделювання, інформаційна модель, BIM, етапи розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены научные подходы к определению понятий «информационное моделирование», «информационная модель» и обоснованно связь между ними. Исследована эволюция, этапы становления и перспективы развития информационного моделирования в строительстве.

Ключевые слова: информационное моделирование, информационная модель, BIM, этапы развития.

ANNOTATION

In the article the scientific approaches to the definition of «building information modeling», «building information model» are given and the interconnection between these notions are grounded. Origins, brief history and future prospects of building information modeling in the construction industry are studied.

Keywords: information modeling, building information model, BIM, stages of development.

Постановка проблеми. Абревіатура інформаційного моделювання «BIM» з'явилася в лексиконі спеціалістів порівняно недавно, хоча сама концепція комп'ютерного моделювання з максимальним урахуванням усієї інформації про об'єкт почала формуватися і набувати конкретних обрисів набагато раніше. Термін BIM протягом років відображав різні напрями і надалі не має єдиного, повсюдно акцептованого визначення. Ідея BIM походить із періоду початків CAD (80-ті роки XX ст.), коли була вперше концептуально описана науковцями і запроваджена в програмному забезпеченні перших версій програм CAD. У цьому періоді BIM фактично позначав тривимірне графічне моделювання, збагачене додатковими можливостями. Основою цієї технології була інформація про графічну модель, яка об'єднувала геометричну модель будівлі, її фізичні характеристики, назви і функціональні особливості окремих елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності запровадження і розвитку інформаційного моделювання в будівництві досить активно вивчається іноземними вченими, зокрема В. Талаповим, К. Сухачевим, А. Томана, Л. Устиновічюс та іншими. В Україні дослідженням проблематики BIM займаються: А. Білик, М. Беляєв, А. Тесьолкін, М. Барабаш, К. Київська.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас є ще значна частина питань, які потребують наукового обґрунтування та вирішення. Одне з них – дослідження сутності, виникнення, сучасного стану та перспектив розвитку інформаційного моделювання в будівництві (BIM).

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сутності, становлення, сучасного стану та перспектив розвитку інформаційного моделювання в будівництві (BIM).

Виклад основного матеріалу. В основі технології BIM лежить концепція об'єктно-орієнтованого параметричного проектування (моделювання) будівель. І це параметричне моделювання є однією з тих принципових особливостей, які відрізняють BIM-програми від усіх інших CAD систем проектування, якби вони при цьому не називалися. Спочатку такий підхід набув широкого поширення в машинобудуванні, а в останнє десятиліття особливо активно впроваджується в архітектурно-будівельному проектуванні.

Рис. 1. Еволюція інструментів автоматизації проектування

Джерело: розроблено автором

Еволюція інструментів автоматизації проектування відображена на рис. 1. Передумовами для еволюції автоматизованого проектування стала потреба організації ефективної роботи зі швидко виникаючими величезними масивами цифрової інформації. Виникли нові класи систем, призначені для організації та координації робіт інженерного персоналу – системи управління даними про виріб (PDM – Product Data Management) і електронні архіви. Усе це в сукупності лягло в основу концепції управління життєвим циклом виробу – PLM (Product Lifecycle Management).

На рис. 2 і 3 зображено уявлення про життєвий цикл виробів та будівель із погляду концепцій PLM і BIM. Дуже важливо, що на всіх етапах життєвого циклу є єдина цифрова модель виробу в середовищі відповідних CAD і PDM – систем. У машинобудуванні власнику наявного примірника виробу важливі тільки його експлуатаційні характеристики, а не можливість виготовлення іншого примірника. Концепція PLM передбачає масовий випуск виробів, і поняття «життєвий цикл» належить не до примірника виробу, а до його моделі. Тому мислити в категоріях життєвого циклу одного виробу сенсу немає. Зовсім інша ситуація в галузі будівництва. Тут уже йдеться про життєвий цикл одного конкретного будинку.

Основні доходи і вигоди своєму власникові будівля приносить саме в період експлуатації, яка розтягується на багато десятиліть. Інформаційна модель у цьому випадку дозволяє проводити ефективне управління, облік витрачених ресурсів і здійснених платежів, якісно і своєчасно проводити поточні, капітальні та аварійні ремонтні роботи, вносити необхідні корективи в конфігурацію приміщень і здійснювати багато іншого, що необхідно для забезпечення оптимального використання будівлі. Зрозуміло, що для цього потрібні будуть спеціальні комп'ютерні програми, які будуть брати з моделі саме потрібну для задач ремонтного обслуговування інформацію і правильно нею оперувати. На стадії експлуатації будівлі процес інформаційного моделювання триватиме і створюватиме інформаційну основу обґрунтованості експлуатаційних параметрів на майбутнє.

Будівля з низькими експлуатаційними витратами є економічно ефективною. Одним із шляхів підвищення економічної ефективності будівлі – це застосування технології інформаційного моделювання будівель і автоматизованої системи управління будівлею (BMS). Інформаційна модель будівлі й автоматизована система управління будівлею в комплексі – це контроль, моніторинг та оптимізація функціо-

Рис. 2. Життєвий цикл виробу в концепції PLM

Джерело: розроблено автором

Рис. 3. Життєвий цикл будівлі в концепції BIM

Джерело: розроблено автором.

нування інженерних систем будівлі для забезпечення оптимальних умов мінімальними витратами. У результаті отримуємо:

– зниження ймовірності аварійних ситуацій;
– підвищення рівня комфорту;
– економія енергії та ресурсів;
– підвищення терміну експлуатації.

У загальному підсумку економія до 40% витрат на експлуатацію, зниження загальної вартості володіння будівлею до 30% [1].

Таким чином, розроблені для машинобудування та засновані на параметричному моделюванні технологія проектування і виготовлення компонентів остаточного вироби вже самим безпосереднім чином знаходять своє застосування під час зведення будівель, піднімаючи якість і продуктивність праці в будівництві на більш високий рівень.

Спостерігаючи щораз швидший темп упровадження в практичну діяльність цілої низки інноваційних й інтелектуальних технологій, які значною мірою автоматизують наше повсякденне життя, слід очікувати також на схожий тренд у сфері систем, що допомагають у проектуванні та реалізації будівельних інвестицій [2]. Видається, що на цьому полі система BIM має шанс стати безапеляційним лідером. Інформаційне моделювання в будівництві було започатковане в 1975 р. американським професором Чарльзом Істменом [3].

У 1986 р. англієць Роберт Ейш вперше використав термін «Building Modeling» як інформаційне моделювання будівель. Він сформулював основні принципи інформаційного підходу до проектування:

– тривимірне представлення об'єкта;
– автоматичне отримання креслень на основі сукупності параметрів об'єкта та його елементів;
– інтелектуальна параметризація об'єктів;
– створення баз даних, що відповідають об'єктам будівництва;
– розподіл процесу будівництва по часовим етапам.

Переваги застосування BIM:

– скорочення термінів проектування;
– зменшення витрат на реалізацію проекту;
– підвищення продуктивності праці завдяки простоті отримання інформації;
– покращення процесів узгодження будівельної документації;
– доступність конкретної інформації про виробників матеріалів,
– кількісні характеристики для оцінки та проведення тендерів.

У кінці 70-х – початку 80-х років минулого століття ця концепція розвивалася паралельно в Європі та США, причому в США найчастіше застосовували термін «Building Product Model», а в Європі «Product Information Model». Водночас обидва рази слово Product підкреслювало першочергову орієнтацію уваги дослідників на об'єкт проектування, а не на процес.

У результаті діяльності таких компаній, як Autodesk, Bentley, Graphisoft, Nemetchek, Tekla абревіатура BIM міцно увійшла в лексикон фахівців із комп'ютерних технологій проектування й отримала широке розповсюдження, її тепер знає весь світ [4].

Тоді і розпочався перший етап впровадження BIM у проектних фірмах [5]. Саме проектувальників можна вважати «першопрохідцями» в новій технології.

Проаналізуємо наявні визначення інформаційного моделювання.

Інформаційна модель будівлі (BIM) – це вся інформація про об'єкт, яка має числовий опис і потрібним чином організована та використовується, як на стадії проектування і будівництва, так і в період її експлуатації та знесення:

– добре скоординована, злагоджена і взаємопов'язана;
– піддається розрахунками та аналізу;
– має геометричну прив'язку;
– придатна для комп'ютерного використання;
– допускає необхідні оновлення [6].

Інформаційна модель будівлі – це числова інформація про проектований або вже наявний об'єкт, який можуть використовувати для:

– прийняття конкретних проектних рішень;
– створення високоякісної проектної документації;
– прогнозування експлуатаційних якостей об'єкта;
– складання кошторисів і будівельних планів;
– замовлення і виготовлення матеріалів і обладнання;
– управління зведенням будівлі;
– управління й експлуатації самої будівлі і засобів технічного оснащення протягом всього життєвого циклу;
– управління будівлею як об'єктом комерційної діяльності;
– проектування q управління реконструкцією або ремонтом будівлі;
– знесення та утилізації будівлі;
– інших пов'язаних із будівлею цілей [7].

BIM – це числове представлення та належним чином організована інформація про об'єкт, яка використовується на всіх етапах його життєвого циклу. Важливою складовою цієї технології є єдиний інформаційний простір, база даних, що містить усю інформацію про технічні, правові, майнові, експлуатаційні, енергетичні, екологічні, комерційні та інші характеристики об'єкта будівництва. Завдяки високій точності та детальному опису моделі, ця технологія дає можливість проводити різні розрахунки (наприклад, енергоефективність та енергоспоживання будівлі, комплексні розрахунки на довготривалість, вогнестійкість та міцніть як усієї будівлі, так і її окремих елементів) та аналіз отриманих результатів [8].

Інформаційне моделювання будівництва BIM (Building Information Modeling) – це організаційний і технологічний підхід до проектування, будівництва й експлуатації об'єкта будівництва

(до управління життєвим циклом об'єкта), який передбачає збір і комплексну обробку в процесі проектування всієї проектно-конструкторської, технологічної, економічної та іншої інформації про об'єкт будівництва із усіма її взаємозв'язками і залежностями, коли об'єкт будівництва і все, що має до нього відношення, розглядаються як єдиний об'єкт [9].

Інформаційне моделювання будівлі (building information modeling, BIM) – це технологія оптимізації процесів проектування і будівництва, в основі якої лежить використання єдиної моделі будівлі й обмін інформацією по будь-якому об'єкту між усіма учасниками, протягом усього життєвого циклу – від задуму власника і перших начерків архітектора до технічного обслуговування готового будинку [10].

Аналізуючи дефініції BIM, можна зробити висновок про необхідність більш чітко розрізняти, про який об'єкт ідеться. Так, є частина визначень, що стосуються безпосередньо моделі будівлі (Building Information Model), процесу життєвого циклу будівлі (Building Information Modeling) та всієї системи інвестиційно-будівельного процесу (Building Information Management).

На нашу думку, найбільш чітко розподіл визначень BIM за трьома вищезазначеними напрямами наведено у звіті Building SMART International [11]:

Building Information Model – це цифровий опис фізичних і функціональних властивостей споруди, що є джерелом знань і різних даних про об'єкт та повною мірою доступний для учасників інвестиційного процесу і становить основу для прийняття рішення в процесі будівництва, від розробки концепції до знесення будівлі.

Building Information Modeling – це творчий процес генерації та використання даних про споруду, її проектування, будівництво й експлуатацію під час повного життєвого циклу. BIM створює можливість доступу до інформації про об'єкт усіх зацікавлені учасники інвестиційно-будівельного процесу.

Building Information Management – це система організації і контролю інвестиційно-будівельного процесу за допомогою використання параметрів цифрової моделі будівлі для організації обміну інформацією під час усього інвестиційного циклу. Ефекти виникають унаслідок: централізованого обміну даними, візуальної комунікації за допомогою тривимірних об'єктів, раннього розпізнання можливості, використання сталого, інтердисциплінарного та інтерактивного проектування, контролю в процесі та на місці будівництва, регулярної актуалізації документації (проектні зміни, під час будівництва, а також у процесі експлуатації).

Поява нової технології, яка допомагає в управлінні проектними, реалізаційними й операційними процесами, викликає багато різнопланових думок. Але більшість науковців погоджується з тим, що BIM став визначенням цифрового стандарту технологічної системи інформаційного моделювання споруд, метою функціонування якого є досягнення максимальної інтеграції між різними етапами будівельно-інвестиційного процесу та створення моделей «розумних» параметризованих об'єктів [12; 13].

Із розвитком технологій будівництва, змінюються і вся проектна документація ускладнюється, при цьому обсяг її неухильно зростає. Проектувальники змушені обробляти все більше і більше інформації, яка випереджає і супроводжує процес роботи над проектом. Потік інформації продовжує надходити і після здачі об'єкта в експлуатацію, оскільки зведена будівля тісно взаємодіє з навколишнім середовищем та іншими об'єктами. Також не варто забувати і про життєзабезпечення споруди, управління внутрішніми процесами. У геометричній прогресії зростає ймовірність виникнення помилок, а зі збільшенням вартості проекту зростає і вартість помилок.

У відповідь реакцією на перераховані вище проблеми стала концепція інформаційного моделювання будівель. Інформаційне моделювання як підхід до проектування будівель передбачає насамперед збір, зберігання і комплексну обробку в процесі проектування всієї архітектурно-конструкторської, технологічної, економічної та іншої інформації про будівлю з усіма її взаємозв'язками і залежностями, коли будівля і все, що має до неї відношення, розглядаються як єдиний об'єкт.

Бурхливий розвиток інформаційних технологій вимагає принципово нових підходів в архітектурно-будівельному проектуванні і розробці проектно-кошторисної документації, що полягають у створенні комп'ютерних моделей будівель і споруд, що несуть у собі всі відомості про майбутні об'єкти.

Головним принципом BIM є співпраця різних зацікавлених сторін під час окремих фаз життєвого циклу об'єкту, що дозволяє впровадження, отримання та актуалізацію інформації з метою підтримки і відображення ролі кожного користувача [14].

Отже, моделювання інформації про будівлю є системою, яка дозволяє цифровий опис багатьох параметрів будівельного об'єкту на етапах проектування, реалізації та використання.

Істотним є те, що опис параметрів BIM відбувається параметрично, що є принциповою перевагою і новаторським підходом. Але однією з основних ідей пов'язаних із BIM є можливість визначення й опису не тільки геометричних і матеріальних параметрів об'єкту, а також грошових і часових факторів. Завдяки цьому BIM дозволяє опис об'єкту, що охоплює всі фази, пов'язані з його виникненням і функціонуванням, від початкових концептуальних робіт, через етапи проектування, реалізації, експлуатації, і аж по ліквідацію.

На сьогодні не існує загальноприйнятого визначення й єдиних стандартів до побудови інформаційної моделі об'єкта, але були сфор-

мовані основні принципи, яким вона повинна відповідати:

1. Єдина інформаційна модель є узгодженим банком даних графічної і описової інформації, базою даних проекту, загальною для всіх частин і етапів проекту. Інформація може бути отримана з моделі за потребою.

2. Ґрунтуючись на єдиній інформаційній моделі об'єкта, формується єдина стратегія управління проектуванням, виробництвом і процесом реалізації будівельного об'єкта.

3. Забезпечується підтримка розподілених груп: люди, інструменти і завдання можуть ефективно і спільно використовувати цю інформацію, що виключає надмірність, повторне введення і втрату даних, помилки під час їх передачі та перетворення.

4. Універсалізація форматів обміну даними між програмними комплексами різного призначення.

Стандартні системи CAD дозволяють створення тривимірних моделей, які називають 3D моделями. Система BIM виходить за ці межі, даючи можливості для моделювання, що визначається як 4D, 5D, 6D та навіть 7D.

Технологію BIM від 4D до 7D можна описати так:

– 4D – віртуальна модель будівлі з планами побудови і можливістю контролю процесу побудови, одночасно з візуалізацією будівлі в обраному часі;

– 5D – створює можливість виготовлення більш точної кошторисної документації, мінімізації ваги помилки, а також контролю витрат на етапі будівництва;

– 6D – дотримання принципів сталого розвитку в будівельному процесі. Завдяки цій технології вже не фазі проектування можна оцінити майбутню будівлю з точки зору енергозбереження, використання сонячної енергії;

– 7D – моделювання, ґрунтоване на Facility Management, що полягає на управлінні будівельним об'єктом протягом цілого циклу життя від проектування до ліквідації.

Інтеграція багатьох площин проектування дозволяє аналізувати речі, які донедавна здавалися за межами проектування. Навіть у разі найнижчого рівня BIM 3D актуальні аплікації мають набагато більші можливості, ніж стандартні системи CAD, обмежені найчастіше визначенням геометрії і матеріалу елементів, що проектуються.

Системи BIM 3D дозволяють параметризаційний опис геометричних і матеріальних ознак, дають можливість щодо використання найновіших доступних технології пов'язаних із виробництвом і переробкою будівельних елементів, наприклад, обробка на станках із ЧПУ чи різання лазером. Істотною перевагою систем BIM 3D є також можливість створення фото реалістичних зображень завдяки застосуванню відповідного програмного забезпечення об'єднаного з центральною аплікацією BIM. Системи «вище» 3D дають можливість включати та враховувати в комплексі такі параметри, як час, вартість, а також інші параметри, що спрямовані на сталий розвиток і управління об'єктом.

Вважають, що BIM 4D дає можливість об'єднувати геометричну та матеріальну інформацію з часовими параметрами, які допомагають під час планування та створення графіків, пов'язаних із об'єктом будівництва.

У випадку BIM 5D разом із параметрами характерними для BIM 4D існує можливість визначення витратних параметрів. Це настільки важливо, що дозволяє моделювати, а тим самим оцінювати й аналізувати витрати, які є або можуть генеруватися в процесі всього життєвого циклу об'єкту. Цим самим BIM 5D дозволяє здійснення моделювання витрат, що на цей час є одним із найістотніших чинників, які зумовлюють цілий ринок будівельних інвестицій.

BIM 6D дозволяє здійснювати розрахунки енергоефективності та енергоспоживання будівлі, а також комплексні розрахунки всієї будівлі (з урахуванням місця розташування) і всіх її елементів одночасно. У разі застосування BIM 6D та 7D ми додатково отримуємо можливість збору та використання різноманітної інформації про об'єкт в одній центральній системі, яка дозволяє ефективне використання будівлі час її експлуатації. Завдяки цьому основною функціональністю системи BIM 6D та 7D є застосування під час управління об'єктами.

Як видно, системи комп'ютерного проектування CAD упродовж відносно короткого часу еволюціонували до дуже розвиненої системи інформаційного моделювання будівлею, ідея і можливості якої знаходяться далеко поза описом і моделюванням геометрії та матеріалів на етапі проектування.

Враховуючи вищезазначене, BIM можна описати як спосіб:

– розробки стратегії реалізації будівельного проекту, а саме ключових його етапів: проектування, будівництва, експлуатації за допомогою моделювання та комп'ютерної імітації самого об'єкту та його цілого життєвого циклу;

– забезпечення інтегрованого управління графічними даними і потоками інформації в поєднанні з описом процесу, у межах єдиного інформаційного середовища;

– перетворення окремих виконавців у колективи для вирішення складних завдань й інтеграції окремих завдань у процеси;

– швидшого, більш ефективного, менш витратного виконання різних операцій протягом усього життєвого циклу будівельного проекту.

Висновки. Отже, на підставі опрацьованих праць вітчизняних та іноземних вчених розглянуто наукові підходи до визначення понять «інформаційне моделювання», «інформаційна модель». Щодо дефініції BIM необхідно чітко розрізняти про який об'єкт ідеться: безпосередньо модель будівлі (Building Information Model), процес життєвого циклу будівлі (Building Information

Modeling) чи вся система інвестиційно-будівельного процесу (Building Information Management). Досліджено еволюцію, етапи становлення (від 3D моделі до 7D моделей) та перспективи розвитку інформаційного моделювання в будівництві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козлов И. Оценка экономической эффективности внедрения информационного моделирования зданий / И. Козлов // Архитектура и современные информационные технологии / AMIT: электрон. журн. – 2010. – 1(10). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marhi.ru/AMIT/2010/1kvart10/kozlov/kozlov.pdf.
2. Kossakowski P. Zastosowanie technologii przetwarzania w chmurze obliczeniowej w procesie realizacji inwestycji budowlanych, Przegląd Budowlany, 2013, nr 12.
3. Eastman C. The use of computers instead of drawings in building design, AIAJournal, 1975, March, Vol. 63, nr 3. – P. 46–50.
4. Аркада. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.arcada.com.ua/infot/190209_2.html.
5. Grilo A. Jardim-Goncalves R.: Value proposition on interoperability of BIM and collaborative working environments. Automation in Construction 19, 2010. – P. 522–530.
6. САПРяженые 2012. Революції в проектуванні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://isicad.ru/ru/articles.php?article_num=13992.
7. Зодчий. Для студентов-строителей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bim-cad.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=248:-bim&catid=27:2011-02-04-12-52-39&Itemid=90.
8. Барабаш М. Використання методів інтеграції для створення узагальненої інформаційної моделі будівельного об'єкта / М. Барабаш, К. Київська // Управління розвитком складних систем. – 2016. – № 25. – С. 114–120.
9. Максимычев О. Концепция автоматизированной системы управления дорожно-строительными работами / О. Максимычев // Автоматизация и управление в технических системах (АУТС). – 2015. – № 1. – С. 80–91.
10. Возврат инвестиций в технологию BIM. – Autodesk, 2007. – 345 с.
11. Building SMART International, raport 31.01.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buildingsmart.pl/bimpl.htm. – Назва з екрану.
12. Lee S., Ha M.: Customer interactive building information modeling for apartment unit design. Automation in Construction 35, 2013. – P. 424–430.
13. Leite F., Akcamete A., Akinci B., Atasoy G., Kiziltas S.: Analysis of modeling effort and impact of different levels of detail in building information models. Automation in Construction 20, 2011. – P. 601–609.
14. National Building Information Model Standard Project Committee, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.buildingsmartalliance.org/index.php/nbims/faq.

УДК 338.49

Тулуб О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
та економічної безпеки
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНСТИТУЦІЙ БІЗНЕСУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FEATURES AND FORMATION OF ECONOMIC SECURITY INSTITUTIONS OF BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP BY ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження галузевих особливостей різних інституційних установ бізнесу та підприємництва для формування системи економічної безпеки. Пропонується поділ інституційних установи за різним рівнем формування економічної безпеки. Розглядаються позиції вітчизняних науковців щодо формування системи економічної безпеки різних інституцій відповідно до класифікатора видів економічної діяльності. Пропонуються рівні забезпечення системи економічної безпеки на основі «принципу шести рівнів». Обґрунтовується необхідність урахування галузевої специфіки під час формування системи економічної безпеки на оперативному рівні.

Ключові слова: економічна безпека, ризики, загрози, інституційні установи, види економічної діяльності, рівні забезпечення СЕБ.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование отраслевых особенностей различных институциональных учреждений бизнеса и предпринимательства для формирования системы экономической безопасности. Предлагается разделение институциональных учреждений согласно разным уровням формирования экономической безопасности. Рассматриваются позиции отечественных ученых по формированию системы экономической безопасности различных институтов в соответствии с классификатором видов экономической деятельности. Предлагаются уровни обеспечения системы экономической безопасности на основе «принципа шести уровней». Обосновывается необходимость учета отраслевой специфики при формировании системы экономической безопасности на оперативном уровне.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риски, угрозы, институциональные учреждения, виды экономической деятельности, уровни обеспечения СЕБ.

ANNOTATION

This article presents the research branch features various institutional agencies and enterprise business systems to create economic security. Proposed division of institutional agencies at different levels of the formation of economic security. The positions of national scientists about the formation of the system of economic security of various institutions under the classification of economic activities. Proposed levels for the system of economic security based on the «principle of six levels.» The necessity of taking into account industry specifics in the formation of the system of economic security at the operational level.

Keywords: economic security, risks, threats, institutional institutions, economic activities, the level of economic security software system.

Постановка проблеми. В умовах інформаційної економіки проблематика забезпечення економічної безпеки займає одне з провідних місць. Інформаційна економіка розглядається як перехід до іншого виду суспільних відносин, що зумовлений зміною характеру праці та розвитком виробництва, і соціуму через активне впровадження технологій у процесах розподілу та виробництва. Усе це ставить перед суб'єктами господарської діяльності все нові та нові завдання. Для побудови ефективної системи економічної безпеки (СЕБ) для сучасних господарських структур велику роль грає специфіка діяльності. Однак існує низка ключових моментів для будь-якого виду економічної діяльності, що уніфікує певні рівні забезпечення економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню та функціонуванню системи економічної безпеки різних інституційних установ присвячено досить багато робіт вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Барановський О.І. [1], Білошкурська Н.В. [2], Бойко В.В. [3], Васильців Т.Г. [4], Зубок М.І. [5], Козаченко Г.В. [6], Коробчинський О.Л. [7], Куделя Л.В. [8], Полянська А.С. [9], Стадник В.П. [10], Франчук В.І. [11], Шабінський О.В. [12], Штаєр О.М. [13], Яремова М.І. [14]. Переважна більшість науковців у своїх працях об'єктом дослідження обирають господарську структуру певного виду економічної діяльності та роблять акцент саме на специфіці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз підходів свідчить про відсутність єдності у розумінні змісту визначення системи економічної безпеки підприємства та його складників, а також розбіжність у наукових поглядах щодо об'єкта та суб'єкта системи, принципів формування тощо. Виникає необхідність формування такого набору елементів структури СЕБ, що міг би задовольнити підприємницьку структуру різної галузевої приналежності, різних рівнів управління, форми власності тощо. Такого результату можна досягти, дослідивши особливості формування та функціонування системи економічної безпеки підприємств різних видів економічної діяльності.

Мета статті полягає у виокремленні галузевих особливостей інституцій бізнесу та підпри-

ємництва для формування та функціонування системи економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова СЕБ здебільшого залежить від самої інституційної структури, матеріальні та нематеріальні активи якої будуть об'єктом захисту (рис. 1). Треба враховувати обсяг інституції, вид діяльності, форму господарювання, форму власності, ступінь відкритості та ін.

Найбільш досліджуваними вже багато років залишаються інституції бізнесу та підприємництва. Невпинні зміни зовнішнього середовища, глобальні зміни економічного простору вимагають від підприємницьких структур швидкої адаптації, впровадження нових технологій забезпечення безпеки, нових підходів до аналізу та оцінки даних та ін. Об'єктивною необхідністю є реструктуризація наявної СЕБ та її доповнення новими елементами, структурними одиницями, а також докорінно новими зв'язками з використанням новітніх технічних засобів аналізу, зв'язку та захисту.

Дослідження формування та управління СЕБ фінансових інституцій є також пріоритетним напрямом у сфері економічної безпеки, оскільки вони обслуговують фінансові та інші види операцій підприємницьких структур. Інституції влади, законотворчості і права, інформації, контрактації, інновацій є невід'ємною частиною зовнішнього середовища підприємництва. Саме вони можуть виступати як об'єктами, так і суб'єктами захисту, забезпечувати його чи навіть генерувати загрози і ризики.

Для формування СЕБ, її оптимального з погляду різних видів ресурсів та ефекту від її функціонування необхідно зважати на галузеву приналежність того чи іншого підприємства. Різні види економічної діяльності можуть нести із собою докорінно різні види ризиків та загроз (табл. 1).

Більш детально розглянемо позиції різних вітчизняних науковців щодо формування СЕБ різних інституцій бізнесу та підприємництва. Проблематиці економічної безпеки агропромислових підприємств присвячено праці таких науковців, як: Бойко В.В. [3], Єлістратова Ю.О. [15], Куделя Л.В. [8], Полянська А.С. [9], Стадник В.П. [10], Шабінський О.В. [12], Яремова М.І. [14] та ін.

Бурляй О.Л. і Харенко А.О., що розглядають СЕБ із позицій функціонального підходу, додають до класичних складників енергетичний, що, на думку авторів, покликанаий знизити залежність підприємства від енергоносіїв [16, с. 2105]. При цьому науковці головною метою діяльності агропромислових підприємств визначають забезпечення енергетичної та продовольчої безпеки на регіональному і загальнодержавному рівнях. Білошкурська Н.В. [2] стверджує про необхідність оптимізації кількості функціональних складників і зводить їх до трьох: ресурсного, фінансового та інноваційного. Протилежної думки дотримуються Ткачук В.І. та Яремова М.І. [14], які вважають складниками СЕБ кадровий, виробничий, екологічний, збутовий, фінансовий та ресурсно-технічний, причому під час їх аналізу акцент роблять на державній підтримці як основі задовільного стану економічної безпеки с/г підприємства.

Рис. 1. Інституційні установи різного рівня формування СЕБ

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Особливості формування та функціонування системи економічної безпеки інституцій бізнесу та підприємництва за видами економічної діяльності

№	Інституційні установи за видами економічної діяльності (згідно КВЕД)	Особливості
	1	4
1	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	– основу діяльності становлять біологічні ресурси: природно-кліматичні умови, земля, сировинна база, виробничі фонди, персонал, інформація та ін., тому визначальним функціональним складником СЕБ є ресурсний; – велика залежність сільськогосподарського виробництва від природно-кліматичних умов та схильність до ризику; – біологічний характер сільськогосподарського виробництва визначає сезонність та циклічність діяльності; – великий період виробництва продукції відмежовує час здійснення витрат на виробництво та час отримання результатів (великий часовий лаг), що відображається на платоспроможності підприємства; – завданнями с/г підприємств є соціальне відтворення населення, виробництво сільськогосподарської продукції, відтворення потенціалу земельних ресурсів; – взаємодія з підприємствами суміжних галузей як постачальників ресурсів, покупців продукції, посередників; – виробництво швидкопсувних видів продукції, через що покупець має перевагу, а в результаті можливість диктувати свої умови, враховуючи фактор часу; – залежність від численних заходів державного та регіонального рівнів: регулювання цін та тарифів, державна підтримка товаровиробників; державне забезпечення лізингу сільськогосподарської техніки, надання дотацій, пільг у сфері кредитування та страхування, державна система стандартизації та сертифікації продукції, державні програми закупівель та регулювання експорту-імпорту с/г продукції; – важливість страхового захисту підприємств агропромислового-комплексу; – необхідність підтримки інтерфейсної стійкості підприємства як ступеня взаємодії підприємства з економічними контрагентами через властивості продукції; – особливості біологічних процесів визначають специфіку діяльності та потребують налагодженості організаційного, управлінського, економічного та соціального механізмів; – важливість реалізації соціальної та екологічної функцій підприємства (сприяння розвитку сільських територій, підтримка екологічної рівноваги, забезпечення якості продуктів харчування та ін.); – низька цінова еластичність на сільськогосподарську продукцію призводить до зниження росту доходів с/г підприємств та їх відставання від динаміки доходів в інших секторах економіки; – стійкій розвиток с/г підприємств чинить плив на рівень продовольчої безпеки та на соціально-економічну безпеку розвитку сільських територій
2	Переробна промисловість, добувна промисловість, розроблення кар'єрів та інша промисловість	– об'єктом захисту виступає великий обсяг технічної та комерційної інформації, інтелектуальної власності, торгової марки, що за несанкціонованого використання може нанести фінансовий збиток як конкретному підприємству, так і промисловості регіону в цілому; – одним із пріоритетних напрямів захисту виступає безпека договірних відносин, де поряд з економічними питаннями достатньою мірою повинен розглядатися юридичний аспект; – умовами для врахування під час побудови СЕБ виступають: масштаби фінансово-економічної діяльності, обсяги виробництва, територіальні особливості, стан ресурсів та ін.; – низький рівень складної та наукоємної продукції, не лише нової, а й виробленої раніше в умовах стабільного економічного розвитку; технічне переоснащення виробничого апарату енергетики, транспорту, металургійного комплексу, хімічного, добувного знаходиться під загрозою; – незатребуваність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках через її низьку конкурентоспроможність; – виснаження інвестиційних ресурсів, що посилено фінансовою кризою та політичною ситуацією в країні; – митні та валютні бар'єри з країнами ЕС, а також експортно-імпортні обмеження з Російською Федерацією; – більшість видів продукції підпадає під обов'язкову сертифікацію; діяльність підприємства в низці випадків регламентується та контролюється державою; – загострення конкуренції на обмеженому географічному просторі за умови, коли перевезення продукції призводить до значного її дорожчання для покупця
3	Будівництво	– діяльність підприємств є ліцензованою та відповідно регламентується та контролюється державою; – велика залежність від державних структур та місцевої влади; – велика залежність від природних факторів зумовлює тривалість та послідовність робіт, специфіку силової безпеки та ін.; – для більшості підприємств будівництво засноване на замовленнях державних та приватних;

Продовження таблиці 1

3		– вид діяльності має сезонний та аритмічний характер; – значна вартість об'єкта будівництва та велика тривалість його експлуатації; – низька оборотність капіталу та тривалий господарський цикл; – необхідність залучення великих обсягів фінансових ресурсів; – висока індивідуалізація споживача об'єкта будівництва; – відстань та територіальна роз'єднаність об'єктів; – специфіка ведення управлінського та бухгалтерського аудиту; – значний обсяг технічної, фінансової та облікової документації; – необхідність дотримання під час будівництва великого обсягу різних норм, нормативів, процедур та вимог, регламентованих державою; – функціонування відбувається в умовах тісної взаємодії з іншими галузями національної економіки, оскільки тут створюється матеріальна база виробництва; – можливість використання продукції лише за місцем виробництва (об'єкт будівництва є об'єктом земельних відносин та власності на неї)
4	Оптова та роздрібна торгівля, транспорт і складське господарство, тимчасове розміщування й організація харчування	– для підприємств торгівлі (особливо роздрібної) першочерговим є фактор місцезнаходження збутового об'єкту; – роз'єднаність об'єктів, що характерна для мережевих підприємств роздрібної торгівлі, оптових та роздрібних підприємств за умови територіальної роз'єднаності керуючого офісу та складу (магазину); – сезонність продажів товарів; – важливим аспектом діяльності є формування стійких партнерських відносин з контрагентами; – управління товарними ресурсами (організація, формування та управління портфелем замовлень); – управління відносинами торгового підприємства зі стратегічними постачальниками товару для стимулювання їх підлаштування під тактичні та стратегічні потреби торгової діяльності; – функціонування CRM-систем (Customer Relationship Management System) на деяких торгових підприємствах; – основними факторами, що забезпечують ефективну роботу підприємства, є організаційні фактори: місцезнаходження, інфраструктура, ресурси, рівень товарного забезпечення споживачів та ін.; – надійність постачальників забезпечується через довгострокові контракти на постачання товарів, при цьому визначальними факторами є строки постачання, форми розрахунків, якісні та кількісні показники; – попит та пропозицію визначають товарні запаси, рівень конкурентоспроможність реалізованого товару, якість продукції, цінова політика, асортиментна політика, рівень сервісу та ін.; – державний регулятивний механізм контролює імпортну політику, податкову політику, формує гнучке ціноутворення та ін.; – розроблення нових технологій, охорона інтелектуальної власності, комерційної таємниці гарантується державою
5	Інформація та телекомунікації	– відсутність фізичного переміщення або перетворення товарно-матеріальних цінностей, отже факт надання послуг часто не має матеріального підтвердження; – інформація про наданий зв'язок (розмова, передача інформації, повідомлення та ін.) накопичується у спеціальній програмі, що керує засобами зв'язку; – достатньо довгий ланцюг передачі та обробки інформації, об'єктивно зумовлений технологією процесу надання послуг; – закритість даних для обліково-аналітичних досліджень з економічної безпеки; – велика корумпованість інформаційно-телекомунікаційного сектору; – складний ланцюг причинно-наслідкових зв'язків під час дослідження ризиків, загроз та небезпек
6	Фінансова та страхова діяльність	– товар, що обертається у фінансовій та страховій діяльності, досить специфічний; – гроші та інші фінансові інструменти; – банківська конкуренція є тісно пов'язаною з економікою та політикою як внутрішньому рівні, так і на зовнішньому; – переважання залучених коштів над власними; – схильність до ризикових операцій; – значний регуляторний вплив держави та НБУ; – конкуренція значно більш обмежена у формах прояву; – відносини власності, влади, підпорядкування, залежності та контролю, що мають виключно грошовий характер; – особливості бухгалтерського обліку; – складність у здійсненні та оформленні певних видів операцій (наприклад, із похідними фінансовими інструментами)
7	Операції з нерухомим майном	– високий рівень дохідності операцій із нерухомим майном; – специфіка лізингових відносин; – високий рівень конкуренції серед фірм, що провадять діяльність щодо операцій із нерухомим майном; – привабливість для шахрайських дій; – високий рівень бюрократизації операцій

Закінчення таблиці 1

8	Професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	– високий рівень залежності від державного регулювання; – підпорядкування місцевим органам влади; – високий рівень бюрократизації суспільно-господарських процесів; – діяльність повинна узгоджуватися з численною нормативно-правовою базою, спеціальною та технічною документацією; – низький рівень дохідності, а відповідно, й економічної ефективності
9	Державне управління й оборона, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	– результатом господарської діяльності є освітні послуги; – система освіти є самостійною галуззю, що відповідає потребам суспільного розвитку в певних історичних умовах; – висока конкуренція освітніх послуг із боку державних та недержавних освітніх закладів; – нестійкість демографічної ситуації як дестабілізуючий фактор системи освіти; – кваліфікація та практичний досвід професорсько-викладацького складу; – низький рівень оплати праці в освітніх закладах; – інститут освіти є структуроутворюючим початком усієї сукупності економічних відносин; – процес «витоку мізків» на регіональному та державному рівнях; – інтелектуальний потенціал – основа побудови ефективної системи освіти; – недостатність державного фінансування фундаментальних наукових досліджень; – високий рівень корупції; – значний рівень підконтрольності освітньої діяльності державному регулюванню; – пряма залежність якості та кількості освітніх послуг; – залежність від платоспроможності населення; – державне управління, освіта та охорона здоров'я є одними з найбільш корумпованих секторів
10	Інші послуги	– особливості строго залежні від специфіки діяльності СГД.

Джерело: складено автором

Промислові підприємства та забезпечення їх системи економічної безпеки стали предметом наукових досліджень таких учених, як Васильєв О.В., Мейта В.І. [17], Якубович З.В. [18] та ін. Забезпечення стабільної виробничо-господарської діяльності промислових підприємств є важливим аспектом забезпечення економічної безпеки галузі, регіону та промислової безпеки держави загалом. Промислові підприємства, що реалізують свою діяльність в умовах інформаційної економіки, є зазвичай складним інженерно-технічним комплексом, що є об'єктом шахрайських дій, впливу кримінальних структур, недобросовісних конкурентів, особливо в умовах, що склалися в політичній сфері України.

Пушкар Т.А. та Дяченко К.С. [19] досить детально у своїй праці висвітлюють особливості економічної безпеки для підприємств будівельної галузі. Зазначена специфіка діяльності вказує на складність підтримки достатнього рівня економічної безпеки, що потребує постійного моніторингу та оперативного реагування на широкий спектр дестабілізуючих факторів. Із цим погоджуються і Андрієнко В.М. [20], Богдан Н.М. [21], Бондар О.П. [22], Коробчинський О.Л. [7], Момот Т.О., Філатова І.О., Тофанюк О.В. [23], Чорна М.В., Пірятінська І.В. [24]. Автори наголошують на врахуванні галузевих особливостей будівельних підприємств під час побудови СЕБ.

Економічну безпеку торговельних підприємств у своїх працях досліджували Васильців Т.Г. [4], Мезенцева О.М. [25], Хомів О.В. [26]. Бойкевич О.Р. стверджує про вагомість впливу на економічну безпеку факторів розвитку торговельної мережі та доступу до неї, інтелектуально-кадрового, фінансового, інформаційного, логістичного, маркетингового та інституційно-правового забезпечення діяльності [27]. Кокнаева М.О. [28] робить акцент на особливостях формування методичного інструментарію дослідження фінансово-економічної безпеки торговельних підприємств, при цьому пропонується використовувати індикативний, економіко-математичний та ресурсно-функціональний підходи. Як стверджує Шуміло О.С., СЕБ торговельного підприємства може досягати стану рухливої рівноваги, який автор трактує як стан, за якого головні та структурні характеристики системи залишаються постійними і водночас сама система діє та піддається впливу зовнішніх факторів, що цілком прийнятно для системи економічної безпеки підприємств торгівлі [29]. Важко погодитися, що такий стан СЕБ є специфічним для торговельних підприємств, оскільки параметрична рухливість за зміни зовнішніх та внутрішніх факторів властиві СЕБ усіх видів економічної діяльності.

У сфері інформації та телекомунікацій, на жаль, нині відсутні дослідження системи економічної безпеки. З одного боку, даний вид діяльності входить до трійки найбільш корупційний секторів разом із банками, енергетикою та сферою державного управління. Отже, існує широке поле для системних досліджень даного питання. З іншого боку, зазначений вид діяльності є досить складним із погляду відкритості, доступності до аналітичної бази, статистичних даних, що стає вагомою перепоною. Більшість вітчизняних учених надає перевагу проблемам

інформаційної безпеки в інституційних установах, а не проблемам інформаційної безпеки зазначених структур.

Сфера фінансів та страхування в Україні є другою за масштабами розповсюдження після промисловості, саме вона є основою для забезпечення здійснення фінансово-господарських операцій підприємницькими структурами. Більшість науковців піднімає проблеми забезпечення економічної безпеки банків, оскільки дана категорія фінансових установ є найбільшою. Так, Барановський О.І. [1], Зубок М.І [5]. Мельник С.І. [30], Франчук В.І. [11], Штаєр О.М. [13] у своїх працях зупиняються на концептуальних основах СЕБ та основах формування механізму її забезпечення, підходах до оцінки та ін. Сусуловська Т.В. [31] розглядає фінансовий складник СЕБ кредитно-фінансових установ України. Забезпечення безпеки страхових компаній розглядає Проказа Т.В. [32], кредитних спілок – Гриценко О.І. [33] та Кириченко О.А. [34].

Сфера операцій із нерухомим майном, на жаль, у вітчизняній літературі не висвітлена через брак зацікавленості у цьому питанні.

Дослідження економічної безпеки закладів освіти, зокрема вищих навчальних закладів, знаходиться на початковому етапі, тому наукові роботи з даного напряму нечисленні. Вітчизняні науковців Мартинюк В.П. [35], Матюх С.А. [36], Тюлєнєв Г.Д. [37] зробили спробу дослідити стан та перспективи економічної безпеки вищих навчальних закладів і виявили низку ризиків та загроз. Слід зауважити, що вивчення проблем СЕБ ВНЗ повинне базуватися на комплексних дослідженнях проблем соціально-економічного розвитку освіти загалом. Низка науковців на чолі з Козаченко Г.В. [6] надала розуміння економічній безпеці ВНЗ та показала дуальний статус діяльності ВНЗ як економічного агенту та соціального інституту, що визначається у більшості авторів із даної проблематики.

Сфера державного управління є досить специфічною та водночас достатньо закритою для вітчизняних дослідників, а наявність інформації у відкритому доступі, на жаль, не висвітлює реальної картини. Отже, у сфері забезпечення економічної безпеки державних установ залишається багато недослідженого.

Більшість дослідників у своїх роботах наголошують на специфіці економічної безпеки залежно від виду економічної діяльності. Однак за сучасного рівня дослідження проблеми створення загальної моделі організації забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання не тільки можливе, а й об'єктивно необхідне.

На перший погляд, що може бути загального у СЕБ між великою корпорацією з випуску автомобілів, будівельною компанією, автопарком, оператором мобільного зв'язку чи супермаркетом? У перелічених СГД насправді досить багато загального. У своєму твердженні будемо спиратися на «принцип шести рівнів» [38]. Вищі рівні діяльності підприємства (а разом із ними і рівні ризиків, загроз та безпеки) у цілому (з першого по третій) майже однакові для більшості підприємств усіх видів економічної діяльності. Третій, четвертий та п'ятий рівні можуть бути індивідуальні не лише для виду діяльності, а й для кожного підприємства. Діяльність на шостому рівні регламентована державою (або міжнародними стандартами), що в значною мірою її уніфікує.

Відповідно, великі промислові підприємства мають шість рівнів забезпечення системи економічної безпеки: рівень власника, рівень топменеджменту, рівень менеджменту середньої ланки, рівень побудови бізнес-процесів, рівень поточної господарської діяльності та рівень аудиту, контролю й аналізу (рис. 2). Для забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності необхідним є проведення комплексу заходів щодо забезпечення економічної безпеки на всіх шести рівнях.

Таким чином, ураховуються ризики та загрози на всіх рівнях, а не лише від проце-

Рис. 2. Рівні забезпечення системи економічної безпеки

Джерело: складено автором

дур стратегічного планування до бізнес-процесів. Інтегрування принципу шести рівнів у систему економічної безпеки буде сприяти підвищенню ефективності всієї системи, що буде актуальним для СГД будь-якого виду економічної діяльності.

Висновки. Підприємства різних видів економічної діяльності, згідно з «принципом шести рівнів», мають досить багато спільного в організаційному, управлінському та суто економічному механізмах. Урахування галузевої специфіки повинно проходити не на концептуальному рівні забезпечення системи економічної безпеки, а на оперативному. Такий підхід дасть можливість ефективно використовувати ресурси суб'єкта господарської діяльності та утримувати економічну безпеку на оптимальному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Природа економічної безпеки комерційного банку / О.І. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 7. – С. 12–19.
2. Білошкурська Н.В. Особливості функціональної структури економічної безпеки агропромислового підприємства / Н.В. Білошкурська // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2013. – № 52(1025). – С. 12–16.
3. Бойко В.В. Організаційно-економічні засади управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств / В.В. Бойко, А.І. Бурак // Інтегроване стратегічне управління: проблеми адміністрування, економічної безпеки та проектної діяльності: тези доповідей Першої міжвузівської науково-практичної конференції (Львів, 24–26 квітня 2013 р.). – Львів: Львівська політехніка, 2013. – С. 10–11.
4. Васильців Т.Г. Пріоритетти та засоби зміцнення економічної безпеки малого та середнього підприємництва: [монографія] / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, А.М. Гуменюк. – Львів: ЛКА, 2009. – 248 с.
5. Зубок М.І. Протидія шахрайству в системі економічної безпеки банку / М.І. Зубок, С.М. Яременко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економічна». – 2011. – Вип. 2. – С. 191–202.
6. Козаченко Г.В. Економічна безпека вищого навчального закладу: підґрунтя забезпечення / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Г.Д. Тюлєнєв // Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід. – Х.: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. – С. 110–130.
7. Коробчинський О.Л. Організація та функціонування системи економічної безпеки підприємств будівельного холдингу: автореф. дис. … канд. економ. наук: спец. 08.00.04 / О.Л. Коробчинський; Університет економіки та права «КРОК». – К., 2010. – 19 с.
8. Куделя Л.В. Формування механізму управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств: дис. … канд. ек. наук: спец. 08.00.04 / Л.В. Куделя. – Харків, 2016. – 217 с.
9. Полянська А.С. Сучасні технології управління економічною безпекою сільськогосподарського підприємства / А.С. Полянська, Т.А. Трощенкова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 28. – С. 164–168.
10. Стадник В.П. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств в системі вдосконалення відносин суб'єктів АПВ / В.П. Стадник // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – № 3(51). – С. 59.
11. Франчук В.І. Науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки комерційного банку / В.І. Франчук, С.І. Мельник // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економічна». – 2012. – Вип. 1. – С. 48–58.
12. Шабінський О.В. Управління економічною безпекою аграрних підприємств: теорія, методологія, практика: дис. … докт. ек. наук: СПЕЦ. 08.00.04 / О.В. Шабінський. – Харків, 2015. – 385 с.
13. Штаєр О.М. Теоретичні основи формування механізму управління економічною безпекою банку / О.М. Штаєр // Економічний простір. – 2011. – № 5. – С. 174–181.
14. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств: [монографія] / В.І. Ткачук, О.А. Прокопчук, М.І. Яремова. – Житомир: Волинь, 2013. – 276 с.
15. Єлістратова Ю.О. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств та її складові на макро- та мікрорівнях / Ю.О. Єлістратова // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 81–86.
16. Бурляй О.Л. Моніторинг напрямів підвищення енергетичної безпеки сільського господарства України / О.Л. Бурляй, А.О. Харенко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2011. – Вип. 265. – Т. 8.– С. 2104–2115.
17. Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О.В. Васильєв, В.І. Мейта. // Економічний аналіз. – 2013. – С. 138–145.
18. Якубович З.В. Формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства / З.В. Якубович // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 1. – С. 81–86.
19. Пушкар Т.А., Дяченко К.С. Особливості економічної безпеки підприємств будівельної галузі / Т.А. Пушкар, К.С. Дяченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 134–139 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2013_2_28.
20. Андрієнко В.М. Безпека праці як складова системи економічної безпеки будівельних підприємств: [монографія] / В.М. Андрієнко. – Черкаси: МАКЛАУТ, 2014. – 284 с.
21. Богдан Н.М. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємств будівельного комплексу в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем / Н.М. Богдан // Ефективна економіка. – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1434.
22. Бондар О.П. Державна підтримка фінансової безпеки підприємств сфери житлового будівництва / О.П. Бондар // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 13–15.
23. Економічна безпека корпоративних підприємств будівельної галузі / Т.О. Момот, І.О. Філатова, О.В. Тофанюк // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 2(14). – С. 14–26.
24. Чорна М.В., Пірятінська І.В. Концептуальна модель економічної безпеки будівельного підприємства / М.В. Чорна, І.В. Пірятінська // Ефективна економіка. – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1477.
25. Мезенцева О.Н. Экономическая безопасность предприятий торговли как основа обеспечения их эффективного

функционирования и развития / О.Н. Мезенцева // Альманах современной науки и образования. – 2013. – С. 104–107.
26. Хомів О.В. Особливості забезпечення економічної безпеки підприємств торгівлі в сучасних умовах / О.В. Хомів // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 1. – С. 235–241.
27. Бойкевич О.Р. Стратегічні пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки торговельного підприємства: автореф. дис. … канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.Р. Бойкевич. – Львів, 2011. – 22 с.
28. Кокнаева М.О. Особливості формування методичного інструментарію дослідження фінансово-економічної безпеки торговельних підприємств / М.О. Кокнаєва // Економічний часопис XXI. Економіка та управління підприємствами. – 2012. – № 5–6. – С. 53–55.
29. Шуміло О.С. Системний підхід під час дослідження економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі / О.С. Шуміло // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – С. 650–653.
30. Мельник С.І. Економічна безпека банків в умовах фінансової кризи / С.І. Мельник // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 2. – С. 278–287.
31. Сусуловська Т.В. Формування системи фінансової безпеки кредитно-фінансових установ України / Т.В. Сусуловська // Вчені записки Університету «Крок». – 2008. – Т. 4. – С. 172–184.
32. Проказа Т.В. Фінансова безпека страхових компаній: сутність, складові, показники / Т.В. Проказа, В.О. Кравченко // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3. – С. 70–74.
33. Гриценко О.І. Забезпечення фінансової безпеки кредитних спілок / О.І. Гриценко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2010. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2010_2/15 Grucenko_O.pdf.
34. Кириченко О.А. Фінансова безпека кредитних спілок України / О.А. Кириченко, Т.В. Сусуловська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 1. – С. 1–14.
35. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / В.П. Мартинюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – С. 193–198.
36. Матюх С.А. Особливості формування економічної безпеки вищого навчального закладу / С.А. Матюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.knutd.com.ua/our-publikation/533/565/5496/.
37. Тюлєнєв Г.Д. Основні напрями підвищення економічної безпеки вітчизняних ВНЗ / Г.Д. Тюлєнєв // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(I) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eme.ucoz.ua/pdf/251/25Tyul.pdf.
38. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власков. – М.: Ось-89, 2007. – 208 с.

УДК 911.3:338.4

Ушкаренко Ю.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ СПОЖИВАННЯ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

FORMATION AND OPTIMIZATION OF CONSUMPTION ON THE FOOD MARKET PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено структуру ринку продукції харчової промисловості Херсонської області. Встановлено, що ефективність функціонування харчової промисловості характеризує рівень продовольчої забезпеченості та рівень задоволення потреб населення в продуктах харчування щодо науково обґрунтованих норм. Виявлено причини низького рівня споживання продуктів у розрахунку на душу населення. Запропоновано шляхи здійснення структурної перебудови у виробництві продовольчих товарів.

Ключові слова: харчова промисловість, продукти харчування, ринок продовольчих товарів, продовольчий кошик, раціональне харчування, прожитковий мінімум, межа малозабезпеченості, фізіологічний мінімум.

АННОТАЦИЯ

В статье определена структура рынка продукции пищевой промышленности Херсонской области. Установлено, что эффективность функционирования пищевой промышленности характеризует уровень продовольственной обеспеченности и уровень удовлетворения потребностей населения в продуктах питания по отношению к научно обоснованным нормам. Выявлены причины низкого уровня потребления продуктов в расчете на душу населения. Предложены пути осуществления структурной перестройки в производстве продовольственных товаров.

Ключевые слова: пищевая промышленность, продукты питания, рынок продовольственных товаров, продовольственная корзина, рациональное питание, прожиточный минимум, предел малообеспеченности, физиологический минимум.

ANNOTATION

The article defined the structure on the market of food products Kherson region. Established that the efficiency of the food industry determined the level of food security and needs of the population in food towards scientifically based standards. The reasons for low consumption product per capita. The ways of implementation of structural adjustment in the production of food.

Keywords: food industry, food, food market, grocery shopping, nutrition, cost of living, low income limit, physiological minimum.

Постановка проблеми. Харчове виробництво відіграє важливу роль у житті кожної людини. Харчова промисловість Херсонської області налічує 243 великих, середніх і малих підприємства, що виробляють широкий асортимент харчових продуктів. Серед них – птахоферми, м'ясо- та молокопереробні заводи, маслозаводи, виробники борошна і борошняних виробів, круп, сирів, кетчупу, майонезу, консервованих овочів та фруктів, хлібопекарські комплекси тощо, які розташовані у місті та 18 районах області [1, с. 89].

У структурі ринку продовольчих товарів важливе місце займає ринок харчових продуктів, що виробляються підприємствами харчової промисловості, який характеризується сукупністю економічних відносин із виробництва, розподілу, обміну і споживання продовольчих товарів цієї комплексної галузі для задоволення суспільних потреб на основі збалансування їх попиту і пропозиції на конкурентних засадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняна економічна наука має значний теоретико-методологічний доробок дослідження розвитку та функціонування харчової промисловості. Зокрема, це наукові праці П.П. Борщевського, Л.В. Дейнеко, С.І. Дорогунцова, Б.М. Данилишина, А.С. Заїнчковського, О.М. Онищенка, П.Т. Саблука, Л.Г. Чернюк та ін. У роботах цих авторів узагальнено результати масштабних досліджень найбільш важливих аспектів функціонування харчових підприємств. Проте теоретико-методологічні, методичні, практичні питання визначення особливостей формування та забезпечення оптимального рівня споживання на ринку продукції харчової промисловості розроблено недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Забезпечення ефективного розвитку ринку продовольчих товарів на рівні адміністративних областей має не тільки наукове, але й велике практичне значення. Повною мірою це стосується дослідження на терені Херсонської області, комплексне вивчення якої практично відсутнє. Сукупність визначених проблем, значимість та необхідність їх дослідження зумовили актуальність теми дослідження.

Мета статті полягає в аналізі й оцінці рівня споживання продуктів харчування, його структури та динаміки, виявленні причини низького рівня споживання продуктів харчування в розрахунку на душу населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Херсонська область є аграрним регіоном, і харчові підприємства області активно розвиваються на власній якісній сільськогосподарській сировині, яка забезпечує процес виробництва кінцевого продукту – продуктів харчування. Сприятливий клімат та родючі землі області сприяють розвитку високопродуктивного, багатогалузевого сільського господарства, яке спеціалізується на молочно-м'ясному тваринництві та рослинництві зерно-овочевого напрямів, поєднаних із баштанництвом, виноградарством, садівництвом, забезпечуючи підприємства

харчової промисловості сировиною [1, с. 91]. Так, близько 20 років у Херсонській області успішно працює українсько-шведське підприємство «Чумак» – провідний виробник консервованої продукції в Україні. Питома вага експортованої продукції торгової марки «Чумак» становить 35–40%. Наступна провідна компанія – «Данон-Дніпро», на якій виробляється більше 80% української молочної продукції. Ефективно розвивається галузь виноробства [2, с. 141]. Найбільше підприємство України – ПАО «Дім марочних коньяків «Таврія» – виробляє коньяки з використанням вітчизняного та іноземного досвіду виноробства, які мають успіх в Україні та за її межами. Вагоме місце в консервній галузі займає ФГ «Інтегровані агросистеми» Голопристанського району – один із найпотужніших в Європі заводів із переробки томатів [3].

За своєю структурою ринок продукції харчової промисловості є досить складним. Він включає понад 3 тис. видів харчових продуктів, що виробляються значною кількістю підприємств, виробництв і цехів [4]. До складу ринку харчових продуктів входить: ринок м'яса і м'ясопродуктів; молока і молокопродуктів; хліба і хлібобулочних виробів; ринок олії і олійно-жирових продуктів; риби і рибопродуктів; горілки та лікеро-горілчаних виробів; цукру; ринок кондитерських виробів; пива і безалкогольних напоїв; мінеральних вод; тютюнових виробів; ринок борошна та круп; консервованих виробів; солі; інші ринки харчових продуктів (табл. 1).

Аналіз динаміки обсягів виробництва основних видів продукції харчових підприємств Херсонської області доводить, що за останні роки в області відчувається суттєве зростання виробництва харчової продукції, а саме: виробництво кисломолочних продуктів – на 14,4%, олії соняшникової – на 81,9%, круп – на 86,8%, масла вершкового – на 13,6%, виробів макаронних – на 21,9%, овочів консервованих – на 14,4%.

Проте суттєву тенденцію до скорочення виявило виробництво м'яса і м'ясних продуктів, ковбасних виробів, що зумовлено скороченням виробництва продукції в галузі тваринництва, а також скорочення виробництва напоїв безалкогольних у зв'язку з високим ступенем зносу основних засобів виробництва.

Однією з визначальних особливостей формування ринку продукції харчової промисловості є визначення суспільних потреб у них на основі використання науково обґрунтованих фізіологічних норм їх споживання в розрахунку на душу населення, а також на основі обґрунтування продовольчого кошика у розрахунку на одну особу й обчислення загальної калорійності необхідного середньодобового споживання харчових продуктів [5]. Специфічною характерною рисою ринку продукції харчової промисловості є те, що його товари належать до продуктів щоденного попиту. Вони відрізняються високими вимогами щодо їхньої якості, зберігання, транспортування, споживання; відзначаються наявністю масового попиту, обмеженим періодом їх реалізації та іншими особливостями.

Для нормальної й активної життєдіяльності людині треба харчуватися раціонально, тобто споживати таку кількість їжі, яка потрібна для відтворення енергозатрат. Раціональне харчування – це фізіологічно повноцінне харчування здорових людей з урахуванням їх статі, віку, характеру праці та інших факторів. Раціональне харчування сприяє збереженню здоров'я, опірності шкідливим факторам навколишнього

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва основних видів продукції харчових підприємств Херсонської області за 2013–2015 рр.

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темп росту 2015 р. до 2013 р., %
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів, тис. т	416	455	360	39,6
Вироби ковбасні, тис. т	183	115	106	48,8
Овочі консервовані натуральні, т	15505	29278	24261	114,4
Олія соняшникова нерафінована, т	181206	163930	202691	181,9
Молоко оброблене рідке, т	10909	5250	6540	85,2
Масло вершкове, т	1202	1303	1173	113,6
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний, т	91	135	158	67,8
Сири жирні, т	11014	7183	7307	52,6
Продукти кисломолочні, т	33229	32771	39619	200,4
Борошно, т	101738	93144	90698	64,8
Крупи, т	16972	16518	24986	186,8
Вироби хлібобулочні, т	34395	36484	34947	90,8
Вироби макаронні: пельмені, вареники тощо, т	6481	6999	8239	121,9
Напої безалкогольні, тис. дал.	109	61	344	46,6
Соуси (крім томатних) і продукти для приготування соусів: приправи та прянощі змішані інші, т	13748	13726	12735	91,4
Вино виноградне, тис. дал.	345	300	307	97,1

Джерело: розраховано за даними [7]

середовища, високій фізичній та розумовій працездатності, а також активному довголіттю [1].

В умовах безперервного спаду виробництва в переробних галузях АПК, зменшення забезпечення прожиткового мінімуму основної маси населення проблеми досягнення збалансованості раціонів харчування, якості та екологічної безпеки продуктів харчування відходять на другий план. Значна робота державних та громадських організацій з упорядкування структури регіональних та продуктових споживчих ринків, досягнення його пропорційності та стабільності, захисту вітчизняного виробника і споживача виявляється не завжди ефективною через розбалансування зовнішніх і внутрішніх агропромислових зв'язків, недосконалі митну, податкову, цінову системи тощо. Між тим саме якість продуктів харчування, питної води, економічна безпека аграрного виробництва та середовища життєдіяльності населення визначають тривалість, рівень та якість його життя, стан здоров'я. Для Херсонської області як регіону агропромислової спеціалізації дуже актуальним є задоволення споживчого ринку продуктами харчування із сировини власного виробництва, а також використання наявних виробничих потужностей для насичення ринку якісними вітчизняними продуктами.

Функціональне призначення харчової промисловості щодо відтворення людини як головної продуктивної сили оцінюється, насамперед, за критерієм задоволення потреб населення в основних продуктах харчування місцевими переробними підприємствами. Рівень забезпеченості споживання за рахунок власного виробництва визначається як співвідношення обсягу випуску продуктів харчування у регіоні з обсягом споживання за науково обґрунтованими нормами.

Таким чином, щодо мінімально необхідних норм споживання Херсонська область за рахунок власних продовольчих ресурсів у змозі забезпечити потреби у м'ясі та м'ясопродуктах, картоплі, овочах і баштанних, фруктах і ягодах, олії. Недостатнім є виробництво молока і молокопродуктів, хліба і хлібобулочних виробів, цукру. При цьому в Україні виробництво всіх продуктів харчування значно перевищує потреби внутрішнього споживання [6, с. 12–13].

Разом із тим і світовий досвід, і вітчизняна економічна наука та практика господарювання не дають чітких науково обґрунтованих критеріїв для визначення реального якісного стану рівня життя населення з позицій «харчової достатності». Статистичні показники, які використовуються в Україні, що характеризують середній рівень споживання і не супроводжуються описом їх розподілу за віковими та професійними, соціальними групами населення, не можуть виконувати об'єктивну роль. Різноманітність понять, які характеризують низький рівень споживання і найбільшою мірою пов'язані з кількісною оцінкою харчування людей, створює складнощі й для визначення внутрішнього потенціалу і сучасного стану та ефективності розвитку харчової промисловості й інших складників продовольчого та агропромислового комплексу країни. Серед таких понять – прожитковий мінімум, мінімальний споживчий бюджет (МСБ), межа малозабезпеченості, фізіологічний мінімум, межа фізіологічного виживання. Поки ще не всі вони є предметом детального аналізу та стурбованості, або ж здаються дуже далекими від сучасної дійсності.

Згідно з численними монографічними та статистичними даними [1; 4], сучасний середній український раціон є дещо вищим за мінімальний рівень споживання, який рекомендовано Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН (ФАО). Але теперішнє падіння споживання в Україні є значним і може здаватися навіть загрозливим із погляду прийнятих за радянських часів норм споживання. Повною мірою ці висновки стосуються обсягів та структури споживання продуктів харчування населенням Херсонської області (табл. 2).

Як показують дані табл. 2, порівняно з 2013 р. у 2015 р. у Херсонській області скоротилося споживання олії на 8,4%. Натомість виросло споживання м'яса і м'ясопродуктів на 5,7%, молока і молочних продуктів – на 5,2%, яєць – на 7,8%, риби і рибопродуктів – на 4,7%, фруктів і винограду – на 16,6%.

Таблиця 2

Рівень та динаміка споживання основних продуктів харчування населенням Херсонської області, кг

Продукти харчування	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2013 р.
М'ясо і м'ясопродукти в перерахунку на м'ясо	47,2	46,4	49,9	105,7
Молоко і молочні продукти в перерахунку на молоко	186,5	184,6	196,2	105,2
Яйця, шт.	284	304	306	107,8
Риба і рибопродукти	14,9	15,0	15,6	104,7
Олія	14,2	13,5	13,0	91,6
Овочі та баштанні	185,3	191,9	195,9	105,7
Фрукти і ягоди, виноград	44,5	51,6	51,9	116,6
Цукор	42,0	46,3	42,7	101,7
Хліб та хлібні продукти	120,3	129,4	125,8	104,6
Картопля	135,3	139,8	142,8	105,5

Джерело: аналізовано за матеріалами [7; 8]

Таблиця 3

Споживання основних продуктів харчування у сім'ях із різним середньодушовим сукупним доходом по Херсонській області за 2015 р. (у середньому на члена сім'ї за рік, кг)

Продукти харчування	Групи сімей із середньодушовим сукупним доходом у місяць, грн.							
	до 1300	1300 – 1500	1500 – 1800	1800 – 2000	2000 – 2500	2500 – 3000	3500-4000	понад 5000
М'ясо і м'ясопродукти в перерахунку на м'ясо	36,5	39,2	41,4	45,9	53,7	57,6	59,4	65,8
Молоко і молочні продукти	186,5	199,3	206,6	209,4	211,2	213,8	220,1	269,7
Яйця, шт.	270,0	272,0	289,0	301,1	305	308	309	310
Риба і рибопродукти	8,5	9,1	10,6	11,9	12,5	13,4	15,1	19,8
Цукор	34,5	37,8	39,1	40,5	41,3	42,0	43,6	46,2
Олія	11,3	12,4	12,8	13,0	13,1	13,3	13,5	14,5
Хліб та хлібні продукти	139,7	125,9	124,3	122,0	120,6	121,6	101,2	96,4
Картопля	153,2	151,2	147,8	142,2	141,2	134,9	120,3	112,7
Овочі та баштанні	171,2	183,4	181,2	183,3	184,9	195,6	198,3	203,9
Фрукти, ягоди і виноград	47,6	47,7	48,9	51,6	53,2	55,3	62,8	72,3

Джерело: власні дослідження

Таким чином, місцеві традиції та соціальна пристосованість населення, створили додаткові можливості в особистому споживанні, насамперед, продукції рослинного походження. Особливо це стосується сільських жителів, які майже всі свої потреби в продуктах харчування забезпечують за рахунок надходження продуктів з особистих господарств. Разом із тим в Україні продовжує тривати процес розмежування суспільства за рівнем доходів. Він супроводжується одночасним зростанням відмінності спожитих окремими соціальними групами населення продуктів харчування за їх кількістю та якістю (табл. 3).

У результаті проведеного анкетування виявлено, що чим нижчий розмір середньодушового сукупного доходу, тим менша вартість харчування і більша частка витрат на нього. Тільки починаючи з показника середньодушового доходу 2 250 грн. (за межи малозабезпеченості 1 147 грн. на місяць та вартості мінімального споживчого кошика 1 218 грн.), населення в змозі забезпечити раціональне споживання продуктів харчування.

Найбільш забезпечені сім'ї (зі середньодушовим сукупним доходом 2000–2500 грн.) харчуються найбільш раціонально, згідно з науково обґрунтованими нормами. Найбідніші сім'ї мають загальну калорійність раціону харчування на межі мінімальних науково рекомендованих норм. Найпоширенішим джерелом білків у їх споживанні є молоко та молокопродукти. Бідні та сім'ї середнього достатку (сукупний дохід 1300–1500 грн.) уже в півтора рази менше науково обґрунтованих норм споживають м'яса та яєць. Переважну частину енергетичних потреб вони задовольняють за рахунок надмірного (порівняно з нормативними показниками) споживання хліба і хлібопродуктів, картоплі, а також овочів і фруктів, тобто їжі рослинного походження. Знову привертає на себе увагу надмірне споживання вуглеводів (хліба та картоплі) на фоні дефіциту фізіологічно найбільш цінних продуктів харчування, вмішуючи білок тваринного походження, вітаміни, мікроелементи та ін. Особливо сильно відстає від рекомендованих норм споживання риби, м'яса, фруктів та ягід, яєць, молока.

Низький рівень споживання продуктів у розрахунку на душу населення зумовлений дією багатьох факторів, основними з яких є:

– значне скорочення обсягів сільськогосподарської продукції і сировини для виробництва продовольчих продуктів;

мпорушення економічних і технологічних зв'язків у системі їх виробництва;

– значне зростання цін на продукти харчування і різке зниження реальних доходів населення.

Висновки. Таким чином, нераціональна структура споживання зумовлює гостру необхідність здійснення структурної перебудови у виробництві продовольчих товарів, спрямованої на максимальну відповідність її обсягам і структурі потреб населення, розширення й оновлення асортименту вироблюваної продукції, значне поліпшення якості. Для цього, на нашу думку, необхідно: збільшення виробництва і поліпшення якісних характеристик сільськогосподарської сировини, яка спрямовується на переробку; пропорційний розподіл та ефективне використання ресурсного потенціалу харчової промисловості регіону; скорочення втрат продукції в процесі її виробництва, заготівель, зберігання, переробки і реалізації; впровадження нової техніки, технології і прогресивних форм організації виробництва; вивчення попиту на вироблювану продукцію, а також її збут; підвищення ефективності структури та розміщення виробництва в харчовій промисловості на основі ринкових методів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ушкаренко Ю.В. Теоретичні основи і прикладні проблеми управління конкурентоспроможним потенціалом підпри-

ємств харчової промисловості: [монографія] / Ю.В. Ушкаренко, М.О. Шульга. – Херсон: Вишемирський В.С., 2015. – 224 с.
2. Шульга М.О. Актуальні проблеми сучасного розвитку підприємств харчової промисловості Херсонської області / М.О. Шульга // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2014. – № 15(4). – С. 141–144.
3. Херсонська обласна державна адміністрація. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khoda.gov.ua/.
4. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії та практики) / Л.В. Дейнеко. – К.: Знання, 1999. – 331 с.
5. Сеперович Н. Продовольче забезпечення та продовольча безпека України / Н. Сеперович. – К.: ПАП в Україні, 1999. – 144 с.
6. Продуктивні сили економічних районів України / За ред. Б.М. Данилишина. – К.: Нічлава, 2000. – 520 с.
7. Головне управління статистики у Херсонській області. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ks.ukrstat.gov.ua/.
8. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування України» / За ред. Н.С. Власенко // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 56 с.
9. Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединённых наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fao.org/.

УДК 658.011.12

Шаманська О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

THE FORMATION OF THE ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC MECHANISM OF THE ENTERPRISE RESOURCES POTENTIAL MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що управління ресурсним потенціалом є чинником раціонального використання ресурсів та ефективного функціонування загальної економічної діяльності підприємства. Економічно обґрунтовано управління ресурсним потенціалом, який знаходиться в розпорядженні підприємства, виступає передумовою росту його конкурентоспроможності. Автором розроблено організаційно-економічний механізм ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства, який покликаний вирішувати питання ефективного використання, розподілу, забезпечення та розвитку підприємства.

Ключові слова: підприємство, ресурсний потенціал, оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства, управлінський профіль діяльності, механізм ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства, розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье определенно, что управление ресурсным потенциалом является фактором рационального использования ресурсов и эффективного функционирования общей экономической деятельности предприятия. Экономически обоснованное управление ресурсным потенциалом, который находится в распоряжении предприятия, выступает в качестве предпосылки роста его конкурентоспособности. Автором разработан организационно-экономический механизм эффективного управления ресурсным потенциалом предприятия, какой призванный решать вопрос эффективного использования, распределения, обеспечения и развития предприятия.

Ключевые слова: предприятие, ресурсный потенциал, оценка эффективности управления ресурсным потенциалом предприятия, управленческий профиль деятельности, механизм эффективного управления ресурсным потенциалом предприятия, развитие.

ANNOTATION

There is curtained that the management resource potential is the factor of the rational use of resources and effective functioning of the enterprise general economic activity in the article. Economically reasonable management resource potential, that is at disposal of enterprise, comes forward as pre-condition of height of his competitiveness. The author is working out the organizationally-economic mechanism of effective management of enterprise resource potential, that called to decide the question of the effective use, distribution, providing and development of enterprise.

Keywords: enterprise, resource potential, estimation of enterprise resource potential management efficiency, administrative profile of activity, mechanism of effective management of enterprise resource potential, development.

Постановка проблеми. Перспективи розвитку будь-якого підприємства визначаються рівнем і темпами нарощення його ресурсного потенціалу. Однією з найбільш важливих задач за умов наявності ресурсного потенціалу є процес ефективного управління його використанням. Управління забезпечує життєдіяльність кожного підприємства, яке передбачає активну діяльність, що направлена на досягнення потрібних цілей.

У науковій літературі управління розглядають як свідомий, спрямований, координуючий і організуючий процес, за допомогою якого забезпечується виконання поставлених перед підприємством завдань. Такий процес управління вимагає проведення корегуючих заходів, які насамперед спрямовані на усунення змін та відхилень, приведення їх у відповідність із встановленими цілями та завданнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питанням управління ресурсним потенціалом на рівні підприємства приділяється значна увага. Серед вітчизняних науковців та фахівців, які плідно працюють над проблемами управління ресурсним потенціалом підприємства, найбільш відомими є: О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков, Н.С. Краснокутська, А.Є. Мачкур, І.М. Мягких, В.Є. Новицький, В.А. Рульєв, О.І. Шаманська.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових робіт у вказаній сфері, питання розробки та впровадження організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом потребує подальшого дослідження. Водночас лишаються недостатньо висвітленими питання підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом у контексті забезпечення організаційно-економічних заходів розвитку ресурсного потенціалу підприємства.

Мета статті полягає в розробці організаційно-економічного механізму ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління ресурсним потенціалом підприємств, його відтворення, високоефективне використання, а також оптимальне забезпечення всіма ресурсами належить до складних і надзвичайно актуальних проблем не лише в науковому, а й насамперед у практичному плані. Ресурсний потенціал підприємства як об'єкт діяльності потребує управління. Як складова загальної системи управління підприємством управління ресурсним потенціалом узагальнює безліч елементів, які взаємопов'язані між собою й утворюють певну впорядкованість, цілісність та єдність.

Як показав аналіз управління ресурсним потенціалом є чинником раціонального використання ресурсів та ефективного функціонування загальної економічної діяльності підприємства [8]. Тобто величина результату буде тим більша, чим ефективнішим буде управління ресурсним потенціалом, адже управління ресурсним потенціалом відбувається відповідно до внутрішніх закономірностей господарської діяльності підприємства і необхідне, по-перше, для аналізу поточного стану підприємства; по-друге, для моделювання розвитку підприємства і, по-третє, для визначення найкращих способів використання ресурсів підприємства [2].

Більшість учених-економістів уважають, що управління ресурсним потенціалом здійснюється завдяки ефективному використанню та нарощенню потенціалу через аналіз та оцінку окремих його структурних складових [1; 4; 5; 6; 7]. Виходячи із сутності управління ресурсним потенціалом, має більш широке трактування як уміння використовувати всі наявні ресурси підприємства шляхом використання та поєднання різних методів, принципів і функцій управління діяльністю з метою нарощення та відтворення ресурсного потенціалу підприємства. У процесі взаємодії всіх структурних елементів ресурсного потенціалу реалізується їх інтегральна здатність продукувати відповідні обсяги та види продукції.

Діяльність управлінського персоналу підприємства пов'язано з необхідністю вибору потенційних управлінських рішень для того, щоб знайти правильну управлінську дію для підприємства у відповідний час і у відповідному місці. У цьому випадку основою управління ресурсним потенціалом є процес прийняття рішень. Рішення є тим пунктом, у якому вибір робиться між альтернативними можливостями. Саме дія, зроблена в певному напрямы, надає рішенню значущості. Прийняття рішень є однією із головних складових управління ресурсним потенціалом. Прийняття рішення в управлінні ресурсним потенціалом слід розглядати як вибір того, як і що планувати, організовувати, координувати, мотивувати і контролювати. Будь-яке прийняття рішень є процесом, а якщо це процес, то він повинен складатися із певних компонентів. Для процесу прийняття рішень мають існувати такі компоненти: людина, яка приймає рішення; контрольовані змінні; вибір і прийняття рішень; неконтрольовані змінні; внутрішні і зовнішні обмеження та можливі вихідні компоненти [6; 7]. Процес прийняття рішення в загальному вигляді характеризується: по-перше, наявністю однієї чи декількох цілей; по-друге, розробкою альтернативних варіантів рішень; по-третє, вибором раціонального, тобто оптимального рішення, що базується на відповідних критеріях, із урахуванням факторів, які обмежують можливість досягати поставлену ціль [7].

Характеристика процесу управління ресурсним потенціалом показала, що для розуміння структури прийняття рішень необхідно пройти три основні етапи: аналіз, синтез і оцінку, які можна назвати: дивергенція, трансформація і конвергенція. Крім цього, для ефективного управління необхідне відповідне співвідношення логіки та інтуїції людини-управлінця, на чому і ґрунтується використання аналітичного прийняття рішень та вибір можливих альтернатив.

На основі проведеного аналізу визначено, що організаційно-економічний механізмом ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства вважається комплекс заходів, покликаний вирішувати питання ефективного використання, розподілу, забезпечення та розвитку підприємства (рис. 1). Водночас головним чинником у процесі управління ресурсним потенціалом підприємства є постановка мети та визначення задач, на основі яких відбувається планування ресурсного потенціалу підприємств. Основною метою управління ресурсним потенціалом є приріст прибутку для забезпечення подальшого зростання. Економічно обґрунтоване управління ресурсним потенціалом виступає передумовою росту його конкурентоспроможності. Враховуючи, що основна задача системи управління – забезпечення ефективності через досягнення поставлених цілей із мінімальними витратами ресурсів, до основних задач управління ресурсним потенціалом підприємств лікеро-горілчаної промисловості слід віднести його раціональне використання, розвиток та підвищення ефективності управління і відтворення ресурсного потенціалу [3].

З погляду системного підходу управління ресурсним потенціалом є система дії суб'єкта управління, керівництва підприємства, на об'єкт управління, з метою переходу цього об'єкта в бажаний стан за допомогою розвитку певних параметрів об'єкту. Водночас об'єкт дослідження розглядається як цілісна множина елементів у сукупності відносин та взаємозв'язків. Доцільно зауважити, що об'єкти управління кожне підприємство обирає самостійно залежно від установлених конкретних цілей у сфері управління ресурсним потенціалом. Перелік об'єктів управління може змінюватись залежно від обраних цілей.

Особливе значення у формуванні організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом займають фактори, які визначають інвестиційну привабливість, до них відносять: макроекономічні показники; стабільність державної економічної та інвестиційної політики; нормативно-правове законодавство; забезпеченість законності та порядку; рівень управління; рівень розвитку банківської системи; податкової системи; ринкової інфраструктури; якість трудових ресурсів; рівень професійності персоналу; його здатність до самоорганізації, відповідність продуктивності праці, розвиток інноваційних процесів.

Невід'ємною складовою формування організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства є визначення управлінського профілю діяльності. Рівень

Рис. 1. Організаційно-економічний механізм ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства

Джерело: розроблено автором

оцінки важливості визначення управлінського профілю для підприємства має бути зіставлений із узагальненою оцінкою розрахованого інтегрального показника ефективності використання ресурсного потенціалу за допомогою матриці стратегічного вибору (рис. 2). Так, положення в тому чи іншому квадранті розробленої матриці не тільки свідчить про певний стан організаційно-управлінської особливостей та психологічної взаємодії персоналу підприємства, але й надає можливість керівникам визначати напрями корегування стратегічних цілей і управлінського профілю діяльності підприємства.

Шкалу рівня управлінського профілю пропонуємо розділити на п'ять управлінських рівнів: 0–0,3 – управління подіями; 0,3–0,5 – обмежений функціоналізм; 0,5–0,7 – ринково-стратегічне управління; 0,7–1 – програмно-цільову управління; більше 1 – асоціативне управління, спрямоване на розвиток (таблиця 1).

Основними умовами характеристики економічних зон матриці відповідності є такі:

1. Зона потенційних можливостей. Керівництво підприємства приділяє увагу розвитку творчості і ініціативності працівників підприємства. Але ці стратегічні цілі не повною мірою

Рис. 2. Матриця стратегічного вибору напрямів розвитку ресурсного потенціалу підприємства

Таблиця 1

Характеристика управлінського профілю підприємства відповідно до інтегрального показника ефективності використання ресурсного потенціалу

Рівень інтегрального показника	Тип управлінського профілю	Організаційний клімат	Кадровий потенціал	Конкурентне положення
0 – 0,3	Управління подіями	Негативне ставлення до змін	Орієнтація на минулий досвід	Слабке
0,3 – 0,5	Обмежений функціоналізм	Обережні зміни без ризику	Схильність до реагування на зміни	Міцне
0,5 – 0,7	Ринково-стратегічне управління	Своєчасне реагування на зміни, ощадливе планування змін	Вміння вирішувати організаційні проблеми	Сприятливе
0,7 – 1	Програмно-цільове управління	Виправданий ризик на підставі розвитку, організаційна піддатливість	Вміння вирішувати стратегічні проблеми, схильність до ризику	Сильне
Більше 1	Асоціативне управління, спрямований саморозвиток	Прагнення до організаційних змін, попереджуюча адаптація та зростання потенціалу	Стратегічне мислення, творчий активний пошук можливостей розвитку	Домінуюче

досягаються у взаємодії персоналу окремих структурних підрозділів або не підкріплюються наявною культурою підприємства.

2. Зона розвитку. Найсприятливіше співвідношення стратегічних цілей і профілю культури підприємства. У структурних підрозділах створено сприятливий психологічний клімат, працівники отримують почуття «команди», а керівники стимулюють неформальний підхід до роботи, зацікавленість робітників у результатах трудової діяльності.

3. Зона потенційних загроз. Серед стратегічних цілей підприємства розвиток творчості та ініціативності працівників посідає більш менш важливе місце. Та ці прагнення не закладено в положення про культуру підприємства або чинна система стимулювання праці не враховує мотиваційний профіль працівників. У результаті у структурних підрозділах відсутній дух «команди», ціннісні орієнтації керівників і робітників значно відрізняються, і ефект співпраці не досягається.

4. Зона зрілості. Ситуація, коли у структурних підрозділах підприємства відсутня творча співпраця керівників і робітників.

Положення в тому чи іншому квадранті матриці не тільки свідчить про певний стан організаційної та психологічної взаємодії персоналу структурного підрозділу підприємства, але й надає можливість керівникам визначати напрями корегування стратегічних цілей і управлінського профілю.

Висновки. Отже, управління ресурсним потенціалом підприємства повинно мати комплексний, цілеспрямований характер і для успішної його реалізації необхідна розробка та впровадження відповідних підходів, які полягають у взаємопов'язаній розробці ефективного механізму управління ресурсним потенціалом, що визначає цілі і зміст управління, що дозволить підприємству системно управляти всіма складовими ресурсного потенціалу з метою реалізації перспективних напрямків його розвитку та підвищенню ефективності використання. Для того, щоб забезпечити стабільність діяльності підприємства, необхідно систематично здійснювати оцінку ефективності управління ресурсним потенціалом. Врахування такої оцінки дозволить ефективно впливати на поточний стан та тенденції розвитку підприємства, встановлювати розміри та напрями змін, виявляти більш вагомі фактори такого зростання, складати прогнози й плани подальшого вдосконалення процесів відтворення, використання та управління ресурсним потенціалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування ресурсного потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки – 2012. – 7(85). – С. 71–76.
2. Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Автореф. дис... канд. екон. Наук: 08.06.01 / Національний авіаційний ун-т. / О.В. Коренков. – К., 2003. – 18 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 352 с.
4. Мачкур А.Є. Економіка і управління підприємством: навч.-метод. посіб. [для студ. напряму підготов. 0804 «Комп'ютерні науки»] / Національний ун-т «Львівська політехніка» / А.Є. Мачкур, Л.А. Лещій, З.О. Коваль. – Л.: Видавництво національного ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – 92с.
5. Мягких І.М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки – 2013. – 1(91). – С. 136–142.
6. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Національний авіаційний ун-т. / В.Є. Новицький. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.
7. Рульєв В.А. Менеджмент. Навч. посіб. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
8. Шаманська О.І. Особливості ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства / О.І. Шаманська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 13. – С. 397–400.

УДК 331.101.31

Шевченко В.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

WAYS TO IMPROVE CORPORATE CULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні основи формування корпоративної культури на підприємстві. Проведено класифікацію підходів до корпоративної культури підприємства. Визначено взаємозв'язок корпоративної культури з розвитком підприємства. Рекомендовано перелік заходів із підтримки розвитку корпоративної культури на підприємстві.

Ключові слова: корпоративна культура, ефект, персонал, розвиток підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы формирования корпоративной культуры на предприятии. Проведена классификация подходов к корпоративной культуре предприятия. Определена взаимосвязь корпоративной культуры с развитием предприятия. Рекомендовано перечень мероприятий по поддержке развития корпоративной культуры на предприятии.

Ключевые слова: корпоративная культура, эффект, персонал, развитие предприятия.

ANNOTATION

The article considers theoretical bases of formation of corporate culture in the enterprise. The classification of approaches to corporate culture of the enterprise. Defined the relationship of corporate culture with the development of the enterprise. The recommended list of measures to support the development of corporate culture in the enterprise.

Keywords: corporate culture, effect, staff, enterprise development.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення ефективності діяльності підприємства на основі підвищення рівня корпоративної культури та його застосування у практику господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Величезний вклад до систематизації обґрунтування загальної теорії культури внесли такі вчені: Ф. Гегель, О. Шпенглер, З. Фрейд, Л. Уайт, Е. Тейлор, А. Кребер, К. Клакхон і багато інших. У останній чверті двадцятого століття у вітчизняній науці виникли два підходи до осмислення загальної природи культури. Один із них виразився в розумінні культури як процесу творчої діяльності А.І. Арнольдов, Е.А. Баллер, Н.С. Злобін, Л.Н. Коган, В.М. Межуєв та ін., інший як специфічний спосіб людської діяльності В.Е. Давидович, М.С. Каган, Е.С. Маркарян, З.І. Файнбург, В.В. Трушков та ін.

Розуміння генезису і розвитку корпоративної культури пов'язане з розкриттям процесу переходу індустріального світу в останній третині XX століття в постіндустріальний із постекономічною системою. У роботах зарубіжних учених Д. Бела, Дж. Гелбрайта, П. Дракера, Й. Масуда, Ф. Тоффлера та ін., а також вітчизняних – Ю.Д. Красовського, О.С. Віханського, А.І. Наумова, О.Н. Антіпіной, С.Л. Іноземцева, С.А. Красилицикова, А.І. Субетто та ін. розглянуті інноваційні основи розвитку суспільства, нові критерії праці, що породжують сучасні креативні корпорації і адекватну їм нову форму культури – корпоративну культуру [1].

Актуальність теми статті обумовлена декількома обставинами: по-перше, сучасні ринкові відносини диктують підприємствам необхідність розробки і впровадження системи цінностей, що і є корпоративною культурою; по-друге, грамотна розробка і реалізація корпоративної культури сприяє підвищенню ефективності роботи підприємства; по-третє, корпоративна культура дозволяє надати підприємству власний, неповторний образ в очах клієнтів і партнерів, що є досить важливим чинником конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах. Таким чином, актуальність цієї статті визначається необхідністю підвищення керованості соціально-економічного положення підприємства і, як наслідок, підвищення ефективності його діяльності на основі оцінки і вдосконалення раціональної корпоративної культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. На Україні, як і в багатьох інших країнах пострадянського простору, відбувається серйозна трансформація соціально-економічної системи. У пошуках важелів більш ефективного розвитку часто аналізуються лише економічні фактори, методи управління або інші чисто раціоналістичні питання. Не враховується або мало враховується той факт, що суб'єктом господарювання є людина. На її трудову поведінку, ефективність діяльності могутній вплив здійснюють ціннісні орієнтації, переконання, вірування, традиції, тобто фактори культури.

Але й в умовах уже сформованого ринкового господарства не завжди допомагає лише розрахунок або засвоєння певних навиків маркетингу. Це пояснюється тим, що за умов жорсткої конкуренції, швидкої зміни продукції, оновлення технологій, зростання обсягу інформації не тільки промислові підприємства знаходяться «у світі постійно вируючої води», де постійно змінюється ситуація, відсутні надійні прогнози і навіть правила гри. Відносно стійкими залишаються тільки цінності, культура [1].

Останнім часом питання корпоративної культури, особливо у великих організаціях, дедалі

більше привертає увагу теоретиків та практиків управління. Воно відносно нове й недостатньо висвітлене з наукового погляду як у нашій країні, так і за кордоном.

Перш ніж дати визначення корпоративної культури, доцільно почати з визначення культури взагалі, хоча зробити це непросто. Розкриття сутності корпоративної культури повинне базуватися на визначенні поняття «культура».

Предмет розгляду – корпоративна культура – зразок того, як розвиток цивілізації, науково-технічний прогрес приводять суспільство до потреби в розвитку духовної культури і навіть до того, щоб у трудовій діяльності вимоги високої культури, етики були пріоритетними щодо вимог чистої економіки.

Оскільки існує велика кількість інтерпретацій поняття «корпоративна культура» як в іноземній, так і у вітчизняній літературі запропоновано п'ять основних підходів для їх систематизації:

1. Функціональні визначення корпоративної культури описують функції корпоративної культури в організації: роль культури як комплексного механізму регуляції поведінки і передачі цінностей між працівниками організації, а також її соціальну роль.

2. Психологічні визначення корпоративної культури описують особливості адаптації працівника до організаційного середовища, формування звичок та навчання працівника.

3. Описові визначення корпоративної культури включають перелічення усіх елементів корпоративної культури – вичерпний список усього, що охоплює корпоративна культура на думку авторів таких визначень.

4. Історико-генетичні визначення корпоративної культури – автори, що пропонують визначення такого характеру, включають до поняття «корпоративна культура» процеси соціального та культурного наслідування, традицію, здатність корпоративної культури до розвитку та участь працівників у її перетворенні та зміні.

Нормативні визначення корпоративної культури – такий тип визначень об'єднує в собі ті інтерпретації культури, які орієнтовані на норми і зразки поведінки, загальноприйняті або очікувані схеми вчинків і дій працівників організації [2]

Таким чином, корпоративна культура – це система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, а також дійових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів і т. д., які склалися в організації або її підрозділах за час діяльності та які приймаються більшістю співробітників.

Поява в теорії і практиці феномена корпоративної культури пов'язана насамперед із необхідністю посиленої уваги до духовної культури. Це особливо актуально для вітчизняних організацій, бо при трансформації економіки і всього суспільства необхідно взяти правильний старт. У супротивному випадку наша країна приречена залишитися в ролі наздоганяючої.

Корпоративна культура – в основному невидима частина організації. Це не применшує її впливу на поведінку співробітників, але ускладнює аналіз і керування нею. Вона може бути детально регламентована документами, можуть бути декларовані лише окремі її принципи і, врешті, вона може існувати без будь-яких письмових правил.

Корпоративний дух організації, як і військовий дух армії, не можна розписати за параграфами. Корпоративна культура – це дещо колективне, яке стало особистісним. Регламентувати ж у деталях прояви особистості неможливо і шкідливо з погляду сучасного маркетингу. Це не виключає декларування головних положень корпоративної культури керівництвом організації, й пропаганду в засобах масової інформації і навіть написання короткого положення про корпоративну культуру.

Досліджуючи вплив характеру українців на формування корпоративної культури, варто враховувати, що для нашого народу характерне надання пріоритету не формальному розуму, а нормам морального життя суспільства, які базуються на принципах індивідуальності й людяності, гармонії з природою. У національному характері українців, ментальності, вкорінена низка рис, пов'язаних із властивим для значної частини населення економічним нігілізмом.

Подвійну роль у побудові корпоративної культури вітчизняних комерційних структур відіграє індивідуалізм українців, обумовлений специфікою громадського життя. Оскільки утворення акціонерного капіталу здійснюється за принципом «через індивідуальне до колективного», з опосередкованим володінням власністю, ця риса національного характеру сприяє формуванню норм корпоративної філософії. З іншого боку, індивідуалізм (який має прогресивний історичний зміст як наслідок прагнення до свободи) призводить до самоізоляції, руйнування організаційних форм упорядкування суспільного, до невміння створювати й утримувати владу, що нині є гальмуючим чинником.

Негативно позначаються й психологічні фактори, пов'язані з недавнім тоталітарним минулим: безініціативність, безпорадність, подвійна мораль, звичка покладатися на опіку держави й водночас не довіряти їй (порушувати закони); так само впливає втрата почуття відповідальності, ірраціональна віра у всесилля «вождів», очікування на прихід «месії», який вирішить усі проблеми [3].

Множинність існуючих визначень корпоративної культури частково пояснюється тим, що різні рівні її прояву найчастіше не виділяються. Ці рівні охоплюють як відчутні зовнішні прояви, доступні органам чуття людини, так і глибинні підсвідомі базові уявлення (так звана сутність культури).

Слід зазначити, що одні визначають корпоративну культуру як систему взаємин, побудованих компанією відносно зовнішнього оточення і вну-

трішнього середовища. Інші – як ряд постійно присутніх заходів, що визначають ідеологію (концепцію) компанії як для ринку (клієнтів, постачальників, конкурентів), так і для співробітників. Та все ж, як правило, говорять про два типи корпоративної культури: один формується компанією (в особі керівництва) свідомо, інший сформований персоналом спонтанно.

Зміст корпоративної культури можна представити наступним чином: працівники розділяють певні цінності й установки, завдяки яким вони сприймають прояви конкретної корпоративної культури через комунікаційні канали й інтерпретуючи їх, кожен по-своєму, стають її носіями (рис. 1.).

Узагальнивши основні наукові підходи до визначення структури корпоративної культури, діходимо до висновку, що корпоративна культура складається з певних рівнів.

Пізнання корпоративної культури розпочинається з першого, «зовнішнього рівня», що містить такі видимі зовнішні атрибути: унікальний фірмовий стиль, символи, організаційні церемонії, – тобто все, що можна відчувати і сприймати через п'ять чуттів людини (зір, слух, відчуття смаку і запаху, дотик). На цьому рівні речі і явища виявити легко, але не завжди їх легко інтерпретувати і розшифровувати у термінах корпоративної культури.

На наступному, «внутрішньому рівні», відбувається глибше пізнання. Цінності цього рівня глибші, порівняно з розташованими на попередньому, хоча є їхнім продовженням. Вони становлять основу для норм і форм поведінки, які поділяють і декларують засновники, авторитетні працівники, це ключова ланка, яка формує єдність поглядів і дій всіх співробітників. Ідеться насамперед про місію компанії, її кодекс, правила взаємин співробітників компанії.

Слід зазначити, що, крім перших двох, у будь-якій організації, завжди існує ще один рівень – «прихований» («латентний»). Він схований від сторонніх очей, оскільки включає незадекларовані правила, які регулюють відносини співробітників компанії як між собою, так і з зовнішнім світом. Вплинути на процес створення такого неписаного кодексу поведінки досить складно. Водночас він, безумовно, важливий через можливий позитивний або негативний вплив на формування й реалізацію перших двох рівнів [5].

Окрім структурних рівнів, можна виділити і складові компоненти корпоративної культури (рис. 2).

Якщо всі подані компоненти вишикувати в комплексну систему, то співробітникам підприємства буде легше ознайомитися та орієнтуватися в корпоративній культурі підприємства. Це, безумовно, допоможе сформувати сильну корпоративну культуру на підприємстві, про яку обов'язково дізнаються і за межами підприємства.

Як бачимо, виділяють різні підходи до вивчення структури корпоративної культури, але кожен із них доводить, що структура культури є багаторівневою.

Узагальнено структуру корпоративної культури складають як зовнішні атрибути, що відображають матеріальну сторону життя організації (символіка, кольори, зовнішній вигляд будівель, устаткування, меблі, слогани, фірмовий стиль,

Рис. 1. Зміст корпоративної культури [4]

організаційні церемонії, робоча обстановка та ін.), так і внутрішні цінності і норми, стратегії поведінки (вірування, цінності, ритуали, табу, образи і міфи, пов'язані з діяльністю організації, прийняті норми спілкування).

Сучасні умови ринкового господарювання вимагають від керівників підприємств використання нових, ефективних форм та методів управлінського та владного впливу на трудовий колектив. Такий підхід дозволить сформувати таку систему управління, при якій кожному працівнику підприємства буде об'єктивно невигідною пасивна трудова діяльність, що забезпечить досягнення бажаних позитивних результатів діяльності підприємства [6].

Корпоративна культура сьогодні є інструментом управлінської дії, одним із прогресивних методів управління трудовим колективом, що дозволяє м'яко та ненав'язливо прищепити певні цінності, традиції, переконання, нормативні зразки поведінки, що призводить до організаційної єдності та створення фірмового стилю підприємства.

Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства слід розглядати з точки зору її відповідності загальній стратегії підприємства.

Виділимо чотири підходи аналізу відповідності корпоративної культури загальній стратегії підприємства:

1 підхід – ігнорується культура, яка істотно перешкоджає втіленню обраної підприємством стратегії.

2 підхід – система управління трудовим колективом підбудовується під існуючу на підприємстві корпоративну культуру.

3 підхід – заходи зі зміни корпоративної культури для того, щоб вона сприяла реалізації обраної стратегії.

4 підхід – змінюється вибрана стратегія підприємства з метою формування відповідності з наявною на підприємстві корпоративною культурою.

Третій підхід є найбільш складним, оскільки вимагає значної кількості ресурсів та багато часу, однак снують ситуації, коли він може бути головним для досягнення довгострокового успіху підприємства.

Питання впливу корпоративної культури на розвиток і діяльність підприємства досить широко розглядалися зарубіжними дослідниками.

Для виживання й успішної діяльності підприємство повинне володіти здібністю до адаптації до умов зовнішнього середовища, досягати поставлених цілей, інтегрувати свої частини в єдине ціле, бути визнаним людьми й іншими підприємствами.

Для оцінки впливу корпоративної культури можуть бути використані різні види ефектів, які з'явилися в результаті реалізації заходів щодо розвитку або зміни корпоративної культури.

Економічний ефект – це зростання продуктивності праці і зниження трудомісткості, зниження матеріаломісткості і собівартості продукції, зростання прибутку і рентабельності.

Ресурсний ефект – це вивільнення ресурсів на підприємстві: матеріальних, трудових і фінансових.

Технічний ефект – це поява нової техніки і технології, відкриттів, винаходів і раціоналізаторських пропозицій, ноу-хау і інших нововведень.

Компоненти корпоративної культури

Командні заходи:	Корпоративні ЗМІ:	Корпоративні документи:	Чітко зафіксована організаційна структура:	Корпоративні стандарти:
День підприємства. День галузі або професійного свята. Дні народження співробітників. Дитячі свята (День знань). Досягнення підприємством певних фінансових результатів. Інші події в житті підприємства.	Корпоративна газета. Корпоративний веб-сайт. Інформаційні дошки. Інформаційні листи.	Положення про адаптацію. Положення про преміювання. Положення про кар'єрне підвищення. Положення про відділи. Положення про оцінку персоналу і нагородження. Положення про корпоративні свята.	Вносить ясність в роботу кожного підрозділу і працівника за рахунок наочного відображення виробничих зв'язків. Якщо ця структура відбита в положенні про адаптацію, то співробітникам легко розібратися в можливостях і перспективах.	Обов'язково прописуються в статуті або кодексі. Стандарти можуть бути «для всіх» і «для відділів». Добре складений статут або кодекс практично замінює всю необхідну корпоративну літературу.

Рис. 2. Складові компоненти корпоративної культури

Соціальний ефект – підвищення матеріального і культурного рівня життя громадян, повніше задоволення їх потреб в товарах і послугах, поліпшення умов і техніки безпеки праці, зниження частки важкої ручної праці тощо [7].

Вплив корпоративної культури на економічну ефективність діяльності підприємства відбивається в економічних результатах діяльності підприємства, що дозволить врахувати і проаналізувати сукупну дію корпоративної культури на підприємство, включаючи всі аспекти його діяльності і життя, дасть цілісне розуміння такої дії (рис. 3).

Досягнення головної мети корпоративної культури – підвищення трудового потенціалу призводить до зростання компетенції персоналу. У кінцевому підсумку, зростання компетенції означає зростання прибутку, прибутковості підприємства. Це пов'язано з тим, що компетентніші працівники можуть працювати на досконалішому устаткуванні, за досконалішою методикою; вони здатні генерувати ідеї, творчо підходити до роботи.

Заходи щодо підтримки розвитку корпоративної культури мають розроблятися та впроваджуватися системно і планово, результатом реалізації даних заходів має стати формування в очах співробітників єдиного образу корпоративної культури підприємства.

Рекомендовано перелік заходів із підтримки розвитку корпоративної культури на підприємстві, які буде втілювати відділення корпоративної культури:

Ініціювати конференцію трудового колективу, на яку винести для затвердження та обговорення нормативну базу з корпоративної культури: Кодекс корпоративної культури, Кодекс ділової поведінки співробітників, Кодекс взаємин із клієнтами та діловими партнерами.

Проводити роз'яснювальні роботи та організувати на підприємстві заходи з навчання трудового колективу основам корпоративної культури, зокрема нормам і правилам ділової етики та поведінки; нормам і правилам зовнішнього вигляду.

Контролювати зовнішній вигляд працівників підприємства, для порушників застосовувати методи покарання.

Ефективно застосовувати не лише у святковому, а й у буденному житті трудового колективу стрижневі елементи корпоративної культури підприємства: корпоративні кольори, символіку, фірмовий знак підприємства.

Активно пропагувати серед працівників підприємства невидимі елементи корпоративної культури підприємства: місію, основну мету діяльності, стратегію розвитку, базові принципи щоденної праці, основні цінності та корпоративні свята підприємства.

Рис. 3. Узагальнена схема впливу корпоративної культури на діяльність підприємства

Організовувати конференції трудового колективу для обговорення проблем, досягнень та розгляду пропозицій із розвитку корпоративної культури на підприємстві.

Організувати «часи прийому» для працівників із метою проведення консультацій з основних аспектів корпоративної культури та прийняття пропозицій.

Розробити та запропонувати вищому керівництву заходи зі збереження цінностей колективного духу, здорового психологічного клімату та розвитку особистості кожного працівника.

Розробити систему заохочення інноваційності, новаторства, особистої ініціативи, участі, залученості та свободи працівників підприємства.

Розробити пропозиції для вищого керівництва підприємства щодо перегляду формальних правил та процедур – якісної та кількісної їх зміни, вдосконалення організаційної структури підприємства та зменшення її «забюрократизованості» [8].

Важливо пам'ятати, що трансформації корпоративної культури не станеться, якщо в процес не залучити абсолютно всіх членів підприємства, не створити їх схильність до змін і активну підтримку.

У перспективі під час вирішення задач підтримки корпоративної культури підприємстві, необхідно враховувати визначальну роль трьох чинників:

1 Відбір персоналу. Відбір співробітників повинен переслідувати мету – ідентифікувати і набрати людей, що володіють знаннями, навиками і здібностями, що дозволяють їм успішно виконувати роботу. При остаточному відборі співробітників перевага повинна віддаватися тим, які більшою мірою сумісні з корпоративною культурою і системою цінностей, ідентичних корпоративним.

2 Діяльність голови та членів правління підприємства». Голова та члени правління на основі власних уявлень, а також ідей, запозичених з надійних джерел, виробляють бачення і задають загальний напрям майбутній діяльності підприємства. Керівництво підприємства повинно стати зразком моралі і етики для усього трудового колективу. Саме тоді дії керівництва сприятимуть формуванню і зміцненню корпоративної культури та не викликатимуть опору у працівників підприємства.

3 Культурна адаптація і її основні стадії. Наскільки ефективні б не були процеси підбору персоналу, нові працівники не можуть відразу ознайомитися з корпоративною культурою підприємства і поводитися відповідно до неї. Саме тому потрібно всіляко допомагати новим працівникам адаптуватися до корпоративної культури.

Отже, виконання заходів зі зміни та підтримки розвитку корпоративної культури дозволять сформувати на підприємстві ефективну та сильну корпоративну культуру.

Висновки. Отже, отримані результати, містять новизну, що полягає в авторському підході щодо застосування базових теоретичних аспектів оцінки та підтримання розвитку корпоративної культури у практику підприємства. Результати можуть бути використані безпосередньо вітчизняними підприємствами для оцінки та підтримки розвитку власної корпоративної культури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базылев И. Анализ влияния составляющих организационной культуры малого предприятия на эффективность его работы / И. Базылев // Управление персоналом. – № 10. – Київ, 2007. – С. 76–80.
2. Бочкарев А. Механизм формирования корпоративной культуры [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.klerk.ru/boss/?2834.
3. Вафин А. Организационная культура: взгляд изнутри [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.relga.ru/Environ.
4. Гандапас Р. Корпоративная культура. Огнем и мечом / Р. Гандапас // Менеджер и менеджмент. – № 9. – Київ, 2007. – С. 4–8.
5. Дугина О. Корпоративная культура и организационные изменения / О. Дугина // Управление персоналом. – № 12. – Киев, 2000 – С. 8–12.
6. Качан И. Методики диагностики организационной культуры предприятия / И. Качан, В. Зубенко // Научные труды ДонНТУ: Серия: экономическая. – № 33. – Донецк, ДонНТУ, 2008. – С. 187–191.
7. Мизелева Г. Корпоративная культура: взгляд изнутри / Г. Мизелева, И. Балакина, Я. Эйдельман // Справочник по управлению персоналом. – № 3. Киев, 2004. – С. 14–32.
8. Мищенко А. Корпоративная культура [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.hr100.ru/wmc/function/culture/.
9. Сбитнев А. Структура и мотивы формирования корпоративной культуры. / А. Сбитнев // Менеджер и менеджмент. – № 9. – 2007. – С. 9–19.
10. Сливицкий А. Формирование корпоративной культуры [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.createbrand.ru/biblio/marketing/korp_culture.html.
11. Филлер А. Диагностика организационной культуры: «то, что можно измерить, можно изменить» / А. Филлер // Управление персоналом-Украина. – 2009. – № 7. – С. 37–40.
12. Шершньова З.Е. Стратегічне управління / З.Е. Шершньова, С.В. Оборська – Київ: КНЕУ, 1999. – 409 с.

УДК 658.788

Шевченко І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
управління підприємствами та логістики
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОГО ЗДІЙСНЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

WORLD EXPERIENCE OF EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF LOGISTICS PROCESSES IN ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У ході дослідження було проаналізовано світовий досвід ефективного здійснення логістичних процесів на підприємствах, що дозволило вивчити розвиток та ефективність логістичних процесів на підприємствах різних країн. У цьому контексті було досліджено глобальні логістичні процеси, які здійснюються на підприємствах США та країн Європи. Також виявлено вітчизняні та зарубіжні ERP-системи, які впроваджені в діяльність українських підприємств станом на грудень 2016 р., що дозволило визначити місце вітчизняних підприємств на ринку логістичних послуг.

Ключові слова: логістичні процеси, ринок логістичних послуг, міжнародний ринок, міжнародна логістика, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В ходе исследования был проанализирован мировой опыт эффективного осуществления логистических процессов на предприятиях, что позволило изучить развитие и эффективность логистических процессов на предприятиях разных стран. В этом контексте были исследованы глобальные логистические процессы, осуществляемые на предприятиях США и стран Европы. Также выявлены отечественные и зарубежные ERP-системы, которые внедрены в деятельность украинских предприятий по состоянию на декабрь 2016 г., что позволило определить место отечественных предприятий на рынке логистических услуг.

Ключевые слова: логистические процессы, рынок логистических услуг, международный рынок, международная логистика, глобализация.

ANNOTATION

During the researches the world experience of effective implementation of logistic processes in the enterprises was analyzed. It has helped to learn the development and efficiency of logistic processes in the enterprises of different countries. Also the global logistic processes conducted at the enterprises of the USA and European countries were studied trough this scope. Also domestic and foreign ERP-systems, which were instilled into the activity of Ukrainian enterprises (December, 2016) were identified. This has helped to define the place of domestic enterprises in the marketplace of logistic services.

Keywords: logistic processes, Marketplace of logistic services, International Marketplace, international Logistics, Globalization.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання світовий ринок логістичних послуг поступово розвивається. На ньому діють десятки тисяч підприємств різних масштабів бізнесу, більша частина з них відносно невеликі за розміром. На частку 30 найбільших підприємств, що домінують на національних і міжнародних логістичних ринках, припадає близько третини обсягу продажів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових праць із логістики закордонних і вітчизняних авторів Б. Анікіна, Т. Алесинської, Д. Бауерсокса, А. Гаджинського, А. Кальченко, Є. Крикавського, Д. Клосса, Р. Ларіної, М. Окландера, Ю. Пономарьової, В. Сергєєва показав, що недостатньо розроблені теоретичні аспекти управління якістю логістичних процесів на підприємствах. Крім того, у наукових роботах з економіки недостатньо приділяється увага інтеграційним процесам у сфері логістики. Тому необхідно визначити і дослідити особливості здійснення логістичних процесів на закордонних та вітчизняних підприємствах.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити розвиток та ефективність логістичних процесів на підприємствах різних країн, визначити місце вітчизняних підприємств на ринку логістичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідні логістичні компанії світу: DHL ((Німеччина), UPS (США), FedEx (США), Kuehne & Nagel (Швейцарія), FM-Logistics (Франція), Schenker (Німеччина), A. P. Moller-Maersk (Данія), Nippon Express (Японія), Panalpina (Швейцарія) та ін. [1, с. 42]. За даними рейтингу «The Journal of Commerce» за 2015 р. лідерами на світовому ринку логістики є DHL, UPS, FedEx [2, с. 55].

Підприємства, які працюють на міжнародному ринку, зіштовхуються з різними логістичними обмеженнями й можливостями. Всесвітній банк регулярно публікує рейтинг рівня розвитку логістики в усіх країнах світу – індекс доступності логістичних послуг Logistics Performance Index (LPI). Рейтинг складається на базі опитування глобальних логістичних компаній за сукупністю таких показників, як робота митниці, швидкість і вартість доставки, затримки при транспортуванні, наявність інфраструктури.

Перше місце за підсумками рейтингу 2016 р. посів Сінгапур (4,13 балів із 5 можливих), потім Гонконг, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди. Китай на 26 місці, Польща – на 30, Україна на 66 місці, Росія – на 95 місці зі 155 країн [2, с. 57].

Основними тенденціями у сфері міжнародної логістики є [1, с. 33]:

– зміна системи виробництва: від виробництва для складу (Make-to-Stock) до виробництва за замовленням (Make-to-Order). Для менеджерів виробничих підприємств, що працюють у всьому світі, основним завданням є оволодіння виробництвом продукту відповідно до індивідуальних вимог клієнтів;

– зміна дистрибуції товарів. На цьому рівні відбувається узгодження традиційної структури продавців із прямим збутом через логістичне підприємство;

– злиття й консолідація торгівлі й постачальників. Логістика відіграє важливу роль у реалізації потенційного синергетичного ефекту у сфері закупівель, постачання, надходження товарів, дистрибуції або електронної логістики;

– кількісні тенденції, а саме зниження кількості постачальників. Три чверті міжнародних підприємств мають намір скоротити кількість своїх постачальників у найближчі п'ять років. Під час збуту актуальним залишається скорочення термінів постачання;

– вплив електронного бізнесу на логістику. Бізнес-процеси в межах концепції B2C припускають автоматизацію більш інтенсивного постачання, тому що очікування клієнтів щодо скорочення строків постачання більш високі, ніж при звичайних методах здійснення замовлень.

Отримання товарів і послуг пов'язане з величезними матеріальними витратами. Так, у промисловості вони у середньому становлять до 50% усіх витрат, а в деяких галузях питома вага матеріальних витрат збільшується до 80–90%. Витрати, пов'язані зі зберіганням сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції на складах, складають у середньому 10–15% для західноєвропейських підприємств і 20–28% для вітчизняних підприємств. Наприклад, в Україні, згідно з результатами розрахунку фахівців, у більшості галузей економіки питомі витрати на виробництво продуктів і послуг вищі, ніж в Японії у 2,8 рази, ніж у США – у 2,7 і ніж у Німеччині – у 2,3 рази. Однією з основних причин такого перевищення є ігнорування принципів логістики [3, с. 78]. Багато вітчизняних підприємств, орієнтуючись на досвід зарубіжних партнерів та підлаштовуючись під зміни в сучасному економічному середовищі, розуміють необхідність застосування логістики, проте на практиці вони зіштовхуються з багатьма суттєвими проблемами, які перешкоджають здійсненню ефективної логістичної діяльності. Можна виділити такі основні проблеми [2, с. 141]:

– недостатність кваліфікованих кадрів;

– необізнаність та брак чіткого уявлення керівників про те, яке місце займає логістика у структурі підприємства;

– недостатня автоматизація і, як наслідок, недостатня оптимізація процесу здійснення логістичної діяльності;

– слабка логістична інфраструктура.

Завдання логістики спрямовуються на оптимізацію управлінської та господарської діяльності підприємств різних галузей на світовому ринку і полягають у:

– забезпеченні функціонального циклу глобальної логістики через більшу тривалість, великі відстані, які потрібно перетинати, численних посередників і необхідність використання повільного океанського транспорту;

– акумуляції складних логістичних операцій на світовому ринку, як результат розмаїтості одиниць збереження і запасів загалом, більш об'ємної документації, більшої кількості необхідних складських потужностей і щодо менш розвинутої системи логістичних послуг (зокрема транспортних і складських).

Основними рушійними силами глобалізації, на думку провідних західних спеціалістів у галузі логістики, є [4, с. 201]:

– експансія найновіших технологій;

– розвиток та інтеграція макрорегіональних господарських структур;

– нові можливості для формування глобальних логістичних ланцюгів (каналів);

– реалізація процедур дерегулювання, що проводяться багатьма країнами для прискорення і здешевлення просування матеріальних потоків.

Потенціал глобальної логістики повинен бути спрямований на виконання стратегічних цілей суб'єктів господарювання насамперед державних організацій і установ, підприємств, що є виконавцями державних замовлень та учасниками процедур державних закупівель, створення конкурентних переваг кращим із них. Як відомо, ключовими факторами конкурентних переваг у світовій економіці є:

– висока якість продуктів і послуг;

– низькі витрати;

– диференціація;

– стратегічні цілі.

Отже, глобальна система є одним із основних чинників формування в державі ефективної товарної політики, що забезпечуватиме ефективне здійснення логістичних процесів на підприємствах, а також регулювання оптимальних потоків готової продукції, сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів.

Подальша глобалізація логістичних процесів потребує [5, с. 224]:

– зниження логістичних витрат та покращення логістичного сервісу;

– збільшення обсягів продажу шляхом освоєння нових регіональних ринків державних закупівель;

– появи міжнародних логістичних посередників із розвинутою глобальною інфраструктурою;

– подальшого розвитку процесів міжнародної торгівлі;

– дерегулювання транспортних перевезень;

– зменшення екологічного навантаження та впровадження інновацій в інфраструктури глобальних логістичних мереж.

При розгляді досвіду зарубіжних країн слід зазначити, що в країнах із розвинутою економікою існують вагомі досягнення у сфері логістики, але ці досягнення мають різний рівень досконалості.

Дослідження 500 західноєвропейських підприємств (26% – підприємства Німеччини, 20% – Нідерландії, 17% – Великобританії, 16% – Франції, 11% – Бельгії, 10% – Іспанії), які представляють 30 різних галузей економіки, виявило чотири стадії розвитку логістики. На першій стадії, якій притаманне нерегулярне добове логістичне планування, перебувають 57% обстежених підприємств; на другій стадії – 20% підприємств, які нерегулярно займаються питаннями застосування логістики, але вживають заходів щодо її використання вже на тижневий строк, пов'язуючи свої дії з бюджетом і зниженням витрат виробництва. Третя і четверта стадії розвитку логістики характеризуються впровадженням її інтегрованої системи, що охоплює доставку товарів від постачальника матеріалів до кінцевих споживачів готової продукції. На цих стадіях розвитку перебувають лише 23% підприємств. Вони розробляють довгострокові плани функціонування забезпечення (на місяць і більш тривалий термін), одночасно приділяючи велику увагу вивченню попиту є [1, с. 196].

З метою прискорення впровадження логістики в господарську практику підприємств за кордоном почали створюватися консультативні ради.

У деяких країнах існують національні асоціації. Наприклад, у Європі їх налічується понад 20, і вони є членами Європейської асоціації логістики (ELA), штаб-квартира якої знаходиться у Швейцарії в м. Берн. Ця асоціація виконує приблизно такі ж самі функції, як і національні асоціації, але вже в межах усього регіону країн-членів цієї асоціації. З метою обміну досвідом із проблем логістики за кордоном проводяться міжнародні конгреси, симпозіуми, конференції, круглі столи, зустрічі. Навчальні заклади готують спеціалістів із логістики, великими тиражами видаються спеціальні книги. Серед найбільш авторитетних джерел слід виділити такі журнали: «Logistics» (Великобританія), «Logistiques Magazine» (Франція), «Logistik Spertrum» (Німеччина), «Production and Inventory Management» (США) та ін. [2, с. 95].

Аналіз стану розвитку логістики в розвинутих країнах на сучасному етапі, різноманітність форм логістичних утворень у динамічних та ринкових умовах дає змогу дійти висновку про високу ефективність застосування цієї економічної концепції.

У США концепція логістики розглядається у вищих ешелонах управління корпорації як ефективний мотивований підхід до управління з метою зниження витрат виробництва. Ця концепція лежить в основі економічної стратегії підприємств, коли логістика використовується як знаряддя в конкурентній боротьбі і розглядається як управління процесами планування, розміщення і контролю за фінансовими й людськими ресурсами.

Подібний підхід дає змогу забезпечити тісну координацію логістичного забезпечення ринку та виробничої стратегії.

Глобальні логістичні процеси дозволяють підприємствам [6, с. 100]:

– досягти ринкового зростання, значної економії завдяки масштабам діяльності і підвищення прибутковості. При цьому логістика насамперед повинна відповідати зусиллям, спрямованим на виявлення всіх наявних ринкових можливостей і вдосконалення системи прийняття рішень;

– створювати можливості гнучкого реагування на зміни середовища, використовуючи методи відстрочення і локалізації, що нерозривно пов'язане з прозорістю логістичних каналів і дозволяє краще управляти потоками товарів, оптимізувати виробничі, транспортні та складські потужності, зберігаючи запаси на мінімальному рівні. Значною перевагою повної прозорості ланцюга постачань є можливість виявити й усунути вузькі місця та надлишки резервних запасів, створених через нестачу інформації.

У сегменті складської логістики достатньо сильні позиції в представництва німецької компанії Kuehne and Nagel (15%), транспортної – у голландської Raben (10%). У сегменті транспортної логістики на даний момент велика частка належить малим українським регіональним компаніям. Серед великих логістичних компаній, які працюють на українському ринку, експерти також виділяють французьку FM Logistics, німецькі Revival Express і Danzas, українські «Комора – С/САВ-сервіс», «Ост-Вест Експрес» і «Укртранс» [1, с. 14; 2, с. 27; 3, с. 118]. Разом з тим українські фахівці з логістики стверджують, що походження компанії не впливає на рівень якості послуг, що надаються.

Кількість основних діючих логістичних компаній та логістичних операторів в Україні дуже невелика, тоді як у розвинутих західних країнах їх кількість вимірюється сотнями. Крім цієї проблеми, існує ще одна: основна кількість логістичних компаній в Україні, що надають саме спеціалізовані послуги, сконцентрована в м. Київ, тому виникає запитання, як ефективно користуватися логістичними послугами підприємствам із регіонів України. Тому, враховуючи досвід розвинутих країн, які досягли успіху в наданні логістичних послуг, необхідно географічно раціонально розташувати логістичних операторів і логістичні компанії для зручності в користуванні їх послугами. Це, безумовно, значно збільшить можливості ефективного впровадження логістики в діяльність вітчизняних підприємств [3, с. 62; 7, с. 88].

Дослідження розвитку та ефективності логістичних процесів на підприємствах різних країн представлено в таблиці 1.

Вітчизняні та зарубіжні ERP-системи, які впроваджені в діяльність українських підприємств різних галузей станом на грудень 2016 р., представлені в таблиці 2.

На думку експертів, логістичні ринки України, Білорусі, Росії знаходяться в стадії формування, але мають значний потенціал, для реалізації якого необхідно спрощення процедур торгівлі й удосконалення транспортного та складського обслуговування.

Логістика в Україні розвивається відповідно до світових тенденцій. Незважаючи на позитивну динаміку, темпи розвитку логістичного ринку в Україні є нижчими порівняно зі світовими темпами розвитку цієї галузі. На вітчизняному логістичному ринку діє приблизно 40 компаній. Більшість із них – це потужні логістичні оператори світового масштабу, а саме: Kuehne and Nagel Україна, Raben Україна, Фіге Україна, Жефко Україна, Шенкер,

Таблиця 1

Розвиток та ефективність логістичних процесів на підприємствах різних країн

Країна	Розвиток та ефективність логістичних процесів на підприємствах				
	процесу постачання	процесу виробництва	процесу збуту	процесу транспортування	процесу складування
США	+	+	+	+	+
Канада	+			+	+
Японія	+	+		+	+
Австралія				+	+
Китай				+	+
Німеччина	+	+	+	+	+
Нідерланди	+	+		+	+
Великобританія	+	+	+	+	+
Франція	+	+	+	+	+
Росія				+	+
Україна				+	+
Білорусь				+	+

Таблиця 2

Вітчизняні та зарубіжні ERP-системи, які впроваджені в діяльність українських підприємств станом на грудень 2016 р.

Рішення	Виробник	Сфера використання	Приклад впровадження в Україні
«IT-Компас»	Компанія «Інформаційні технології» (Україна)	Сфера послуг	ТОВ «ХарківТехноТрейд» (Харків), ТОВ «Меркс» (Харків), ТОВ «Автомоб», ТОВ «Кремінь», ТОВ «Орендаріус» (Київ), ТОВ «Техно» (Дніпро), ТОВ «Чорномори» (Одеса), ТОВ «Булава» (Львів)
«IT-Компас»	Компанія «Інформаційні технології» (Україна)	Торгівля	ТОВ «Караван» (Київ, Харків, Одеса, Дніпропетровськ, Львів), ТОВ «Метро: Кеш енд Керрі» (Київ, Харків, Одеса, Дніпро, Львів)
«IT-Підприємство»	Компанія «Інформаційні технології» (Україна)	Машинобудування	ПУАТ «Дніпровагонмаш» (Дніпро) ДП ВО «Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» (Дніпро), ПУАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин «Кредмаш» (Кременчук, Полтавська область), ДП «Науково-виробничий комплекс газотурбобудування «Зоря-Машпроект» (Миколаїв), ПУАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» (Вінниця), ПРАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» (Дрогобич, Львівська область)
«IT-Підприємство»	Компанія «Інформаційні технології» (Україна)	Обробна галузь	ПРАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» (Комсомольськ, Полтавська область), ПУАТ «Нижньодніпровський трубопрокатний завод» (Дніпро)
«Галактика»	Корпорація «Галактика» (Росія)	Машинобудування	Холдингова компанія «АвтоКрАЗ» (Кременчук, Полтавська область), ХРП «АвтоЗАЗ-Мотор» (Запорізька область)
«Галактика»	Корпорація «Галактика» (Росія)	Видобувна галузь	ПУАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат» (Дніпропетровська область), ПРАТ «Запорізький залізорудний комбінат» (Запоріжжя)

UPS, TNT, DHL та ін. Поодиноку конкуренцію їм становлять вітчизняні підприємства, такі як УВК («Українські вантажні кур'єри»), «ТБН Логістик Україна», «Рапід», компанії експрес-доставки «Нова Пошта», «Автолюкс», «Гюнсел» та ін. Кон'юнктура ринку перспективна, водночас спостерігається тенденція до посилення конкуренції. Поряд із цим існує дефіцит якісних та недорогих послуг [2, с. 22].

Не дивлячись на те, що логістичний ринок України знаходиться на етапі становлення, найкращі перспективи, на думку фахівців, мають 3PL та 4PL провайдери, що здатні надавати повний комплекс логістичних послуг.

У структурі українського транспортно-логістичного ринку найбільшу частку становлять транспортно-експедиторські послуги, значно меншу – складування і митно-брокерські послуги і зовсім незначну – управлінська логістика. Розвиток ринку складських послуг призводить до збільшення обсягу складських приміщень в Україні, однак лише близько 10% пропонованих площ являють собою сучасні складські комплекси [2, с. 25].

Висновки. Отже, було досліджено світовий досвід ефективного здійснення логістичних процесів на підприємствах, проаналізовано розвиток та ефективність логістичних процесів на підприємствах різних країн. Досліджено глобальні логістичні процеси, які здійснюються на підприємствах США та країн Європи. Також виявлено вітчизняні та зарубіжні ERP-системи, які впроваджені в діяльність українських підприємств станом на грудень 2016 р. Визначено місце вітчизняних підприємств на ринку логістичних послуг. Подальшому дослідженню підлягає розробка рекомендацій щодо удосконалення логістичних процесів на вітчизняних підприємствах на основі світового досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Харрісон А. Управління логістикою: розробка стратегій логістичних операцій / Пер. з англ.; за наук. ред. О. Міхейцева. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2012. – 368 с.
2. Зислий В. Логістика: теорія та практика: навч. посібн. / В. Зислий, О. Біловодська, О. Олефіренко. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 360 с.
3. Колодізєва Т. Методичне забезпечення оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств: монографія / Т. Колодізєва, Г. Руденко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 292 с.
4. Хэндфилд Роберт Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Б. Роберт Хэндфилд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 406 с.
5. Современная логистика: пер. с англ. / Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дэниэл Л. Вордлоу, Поль Р. Мэрфи-мл. – 7-е изд. – М.: Вильямс, 2005. – 616 с.
6. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / Под общ. ред. В. Лукинского. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
7. К интегрированнной логистике накопительно-распределительных комплексов (склады, транспортные узлы, терминалы): учебник для транспортних вузов / Под. общ. ред. Л. Миротина. – М.: Издательство «Экзамен», 2009. – 448 с.

УДК 658:65.012.8

Штангрет А.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Української академії друкарства

Караїм М.М.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Української академії друкарства

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

THE MECHANISM OF FORMATION OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

Ефективність виконання завдань у сфері економічної безпеки суб'єктами безпеки суттєво залежить від розроблення та реалізації ними адекватних до ситуації управлінських рішень. Основою розроблення управлінських рішень повинно стати інформаційне забезпечення, що формується в системі обліково-аналітичного забезпечення. В статті розглянуто методичні засади функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства, складовими якої є підсистеми обліку, аудиту та аналізу. Розроблено механізм формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства шляхом внесення змін у діяльністю обліково-аналітичних підрозділів підприємства з метою задоволення інформаційних потреб суб'єктів безпеки. Акцентовано увагу на вирішенні проблеми досягнення необхідних якісних параметрів обліково-аналітичної інформації та забезпеченні своєчасності її надходження до користувачів.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, система, інформація, механізм, безпека, суб'єкт безпеки.

АННОТАЦИЯ

Эффективность выполнения задач в сфере экономической безопасности субъектами безопасности существенно зависит от разработки и реализации ими адекватных управленческих решений. Основой разработки управленческих решений должно стать информационное обеспечение, которое формируется в системе учетно-аналитического обеспечения. В статье рассмотрены методические основы функционирования системы учетно-аналитического обеспечения управления деятельностью предприятия, составляющими которой являются подсистемы учета, аудита и анализа. Разработан механизм формирования учетно-аналитического обеспечения управления экономической безопасностью предприятия путем внесения изменений в деятельности учетно-аналитических подразделений предприятия с целью удовлетворения информационных потребностей субъектов безопасности. Акцентировано внимание на решении проблемы достижения необходимых качественных параметров учетно-аналитической информации и обеспечении своевременности ее поступления к пользователям.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, система, информация, механизм, безопасность, субъект безопасности.

ANNOTATION

The effectiveness of the tasks in the field of economic security agents security greatly depends on the development and implementation of them adequate to the situation making. The basis for the development of management decisions should be the provision of information, which is formed in the system of accounting and analytical support. In the article the methodological foundations of the system of accounting and analytical support for business management, which are components of the subsystem, auditing and analysis. The mechanism of formation of accounting and analytical support management of economic security company through changes in accounting and analytical activities of business units to meet the information needs of security. Attention is focused on addressing the achievement of the required quality parameters of accounting and analytical information and the timeliness of receipt to users.

Keywords: accounting and analytical support, system, information, mechanism, safety, security entity.

Постановка проблеми. Інтуїтивно на більшості вітчизняних підприємств були створені системи економічної безпеки, які суттєво різняться завданнями та можливостями їх виконання, тобто від виключно фізичного захисту майна до протидії рейдерськими атакам, здійснення конкурентної розвідки та контррозвідки. Реальний досвід переконливо засвідчує, що ефективність дій суб'єктів безпеки визначається не лише чисельністю фахівців у спеціалізованих підрозділах, отриманими фінансовими та матеріальними ресурсами, але й наявністю та ефективністю організації зв'язуючої складової, якою можна вважати обліково-аналітичне забезпечення [3]. Ключове завдання обліково-аналітичного забезпечення полягає не лише в інформаційній підтримці прийняття кожного рішення суб'єктами безпеки, але й в організації взаємодії між виробничими й управлінськими підрозділами з службою безпеки, формуванні інформаційних потоків, які б дозволяли максимально швидко визначати й розпізнавати будь-які зміни в діяльності підприємства та середовищі функціонування, розробленні та реалізації комплексу захисних дій, виконавцями яких є увесь персонал. Досягнення зазначеного можливе через застосування механізму формування обліково-аналітичного забезпечення, який повинен враховувати не лише специфіку діяльності підприємства, але й ступінь агресивності зовнішнього середовища та виділені ресурси для забезпечення безпеки бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На проблемі обліково-аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю підприємств зосереджували увагу: П. Буряк, Ф. Бутинець, Л. Гнилицька, Т. Карпова, Г. Кірейцев, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, В. Лень, М. Пушкар, П. Саблук, В. Сопко, Л. Сук та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти гарантування економічної безпеки, зокрема в частині розроблення механізму формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства та розробленні механізму його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами аналітичного дослідження, яке проводилося на вітчизняних промислових підприємствах, було встановлено, що недоліки формування обліково-аналітичного забезпечення не лише в сфері економічної безпеки, а в управлінні підприємством загалом, призводять до зниження ефективності реалізації кожного управлінського рішення в наслідок використання для його розроблення в більшості випадків ірраціональних підходів, тобто спираючись не на достовірний інформаційний базис, а діючи під впливом соціальних, психологічних і т.д. факторів.

Відтак, вважаємо за доцільне перш за все коротко розглянути сутність інформаційного забезпечення та системи обліково-аналітичного забезпечення як підґрунтя для розроблення механізму формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Процес управління підприємством передбачає збирання, узагальнення, оброблення, аналізування та передавання інформації між різними рівнями управління та підрозділами для прийняття відповідними суб'єктами певних управлінських рішень. Для задоволення інформаційних потреб широкого кола користувачів потрібна сукупність засобів, процедур, процесів, послідовностей і т.д., застосування яких повинно уможливлювати функціонування механізму інформаційного забезпечення управління суб'єктом господарювання.

Основою інформаційного забезпечення системи управління є облікова та аналітична інформація. Саме така інформація, на думку Л. Гнилицької, повинна сприяти взаємодії між окремими структурними підрозділами певного підприємства [2]. Більш того, на думку колективу науковців під керівництвом Н. Маренкова, частка обліково-аналітичної інформації в системі інформаційного забезпечення діяльності суб'єкта господарювання становить близько 70% від загального обсягу економічної інформації [1]. Звідси можна зробити висновок, що обліково-аналітична інформація є важливою складовою інформаційної системи підприємства, яка дозволяє отримувати дані щодо ключових етапів господарської діяльності, тобто придбання ресурсів, виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і т.д.

Доцільно підкреслити, що в сучасних умовах обліково-аналітична інформація передбачає не лише узагальнення інформації бухгалтерського обліку із подальшими застосуванням методів економічної аналізу, але вимагає комплексного підходу для визначення змін у внутрішньому та зовнішньому бізнес-середовищі.

Застосування терміну «обліково-аналітичне забезпечення» передбачає своєчасне надходження обліково-аналітичної інформації, що відповідає потребам відповідного користувача стосовно ступеня узагальнення та обробки усіх ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства та зміни середовища функціонування. Відповідно до зазначеного, обліково-аналітичне забезпечення має ознаки системи, оскільки вона містить окремі частини (підсистему обліку, підсистему аналізу та підсистему аудиту), які взаємопов'язані між собою, а також наявні принципи та властивості, що забезпечують формування механізму взаємоузгодженого досягнення поставлених цілей.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що система обліково-аналітичного забезпечення об'єднуючи підсистеми обліку, аналізу і аудиту шляхом використання інформаційних потоків уможливлює формування своєчасної та якісної інформації щодо основних аспектів діяльності підприємства для прийняття адекватних управлінських рішень. Метою такої системи є задоволення інформаційних потреб усіх користувачів.

Якщо ж повернутися до мети дослідження, то потрібно конкретизувати, що функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства спрямоване на забезпечення інформаційних потреб суб'єктів безпеки (внутрішніх та зовнішніх). За цих умов суб'єктом обліково-аналітичного забезпечення виступають бухгалтерія та аналітичний відділ, об'єктом є господарська діяльність підприємства, а предмет можна визначити як процес управління економічною безпекою підприємства.

Функції системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпеки підприємства можна окреслити такою сукупністю:

– інформаційна, яка полягає у забезпеченні інформацією про рівень економічної безпеки, ступінь впливу ключових загроз і ризиків внутрішніх та зовнішніх суб'єктів безпеки;

– облікова, яка передбачає відображення усіх фактів господарської діяльності підприємства;

– контрольна, яка уможливлює здійснення перевірки первинної облікової інформації, контролю за ефективністю дій суб'єктів безпеки;

– аналітична, яка дозволяє на основі первинної облікової інформації здійснювати ретроспективний, поточний та стратегічний аналіз.

Відповідно до зазначеного, сутність обліково-аналітичного забезпечення потрібно визначати у двох ракурсах:

– дії щодо отримання, узагальнення, систематизації, оброблення, аналізування та збереження обліково-аналітичної інформації;

– забезпечення суб'єктів безпеки необхідною для підготовки та реалізації управлінських рішень інформацією.

Методичні аспекти розроблення механізму формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства вимагають отримання відповіді на запитання «як? яким чином забезпечує?». Варіанти відповіді на ці запитання залежать від наступних ключових параметрів: розміру підприємства, специфіки фінансово-господарської діяльності, ресурсного забезпечення та інформаційних потреб суб'єктів безпеки.

Обліково-аналітичне забезпечення повинно бути спрямоване на формування необхідного обсягу інформації для прийняття управлінських рішень менеджерами різних рівнів управління. Чим більш розгалужена та багатоступенева структура управління, тим більший обсяг інформації потрібно узагальнити, проаналізувати та забезпечити надходження до конкретного користувача у відповідності до його потреб. Специфіка забезпечення економічної безпеки вимагає, щоб уся інформація, яка вказує на зміну рівня безпеки, виникнення та розвиток викликів, ризиків та загроз надходила суб'єктам безпеки, тобто їхні інформаційні потреби є відмінними і характеризуються складністю задоволення. Можна стверджувати, що кожен працівник підсистеми обліку, аудиту та аналізу повинен бути здатний ідентифікувати ту інформацію, яка вказує на зміну рівня безпеки, виділити її та передати на наступний етап формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Суб'єкт безпеки, тобто фахівець підрозділу безпеки, має узагальнити отриману інформацію із різних підрозділів підприємства та сформувати інформаційних базис, який повинне використовуватися менеджерами на усіх рівнях управління підприємством. За такої взаємодії суттєво зростає роль інформаційних каналів, які повинні сприяти максимально швидкій передачі відомостей між підрозділами та забезпечувати актуальність інформаційного безпекового базису прийняття рішень в господарській діяльності підприємства. Звідси актуалізується проблема розроблення адаптованого до умов ведення бізнесу механізму формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Загальні питання формування обліково-аналітичного механізму розглядаються на статті І. Омельченко, зокрема як певна складова механізму фінансово-господарської діяльності на усіх рівнях управління [6]. Цей автор також доводить, що суб'єктами реалізації зазначеного механізму потрібно вважати не лише працівників бухгалтерської служби та аналітичного

Рис. Механізм формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства

відділу, але й споживачів обліково-аналітичної інформації.

Не спиняючись на результатах дослідження сутності поняття «механізм», зазначимо, що основою механізму обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства є набір складових, які взаємодію між собою та об'єднані інформаційними потоками. Будова механізму визначається змістом та обсягами передавання інформації через інформаційні канали, що залежить, як уже зазначалося вище, від специфіки діяльності суб'єкта господарювання, агресивності середовища та інформаційних потреб суб'єктів безпеки.

Нами пропонується варіант механізму формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства, який передбачає використання наявної системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством із внесенням необхідних змін для задоволення інформаційних потреб суб'єктів безпеки (див. рис.).

Основою механізму формування розробленого механізму є наступні ключові моменти:

– ретельне дослідження та класифікація джерел обліково-аналітичної інформації з метою визначення тих, які можна використати для цілей забезпечення економічної безпеки;

– визначення суб'єктів обліково-аналітичного забезпечення (обліковці, аудитори та аналітики) в межах системи управління підприємством, які будуть залучені до формування, перевірки та аналізу інформації для цілей гарантування економічної безпеки підприємства;

– визначення інформаційних потреб суб'єктів безпеки;

– формування інформаційних потоків для отримання якісної обліково-аналітичної інформації в сфері економічної безпеки;

– розроблення вимог до якісних параметрів обліково-аналітичної інформації;

– визначення вимог до термінів надходження інформації до суб'єктів безпеки.

Вважаємо за доцільне погодитися із думкою Г. Кірейцева, який доводить, що суттєвим недоліком в функціонуванні системи обліково-аналітичного забезпечення є порушення принципу своєчасності [4], тобто надходження до користувачів обліково-аналітичної інформації із запізненням та неможливості її застосувати для прийняття оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень. В сфері забезпечення економічної безпеки підприємства ця проблема є особливо гострою, адже відсутність своєчасної та якісної інформації унеможливлює прийняття адекватних до ситуації рішень стосовно протидії, гальмування темпів розвитку та ліквідації наслідків реалізації зовнішніх та внутрішніх загроз. На нашу думку, вирішення проблеми має мати комплексний характер, тобто передбачати:

– оптимізацію інформаційних потоків;

– фільтрування даних на предмет зменшення «інформаційного шуму»;

– розроблення ключових показників, зміна яких є підставою для приділення уваги певним відомостям;

– підвищення кваліфікації працівників підсистем обліку, аудиту та аналізу;

– розроблення графіків передавання інформації;

– розроблення класифікатора інформації щодо пріоритетності її опрацювання та передавання користувачам;

– створення профілю індивідуальних інформаційних потреб кожного користувача;

– автоматизація облікових та аналітичних процесів.

Вважаємо за доцільне приділити увагу ще одному важливому аспектові – якості обліково-аналітичної інформації. Оцінювання рівня якості інформації є складною процедурою, оскільки застосувати певну в цьому випадку систему кількісних та якісних показників є дуже важко. Кожен користувач, а в нашому випадку – працівник служби безпеки, має свої власні критерії оцінки параметрів інформації, яка надходить до нього, спираючись на власний досвід роботи, сукупність завдань та функціональні обов'язки. В цьому контексті доцільно погодитися із думкою закордонних науковців Б. Нідлза, Х. Андерсона та Д. Колдуелла, які підкреслюють, що суттєвою перешкодою на шляху встановлення певних якісних параметрів для інформації є той факт, що одні учасники процесу прикладають зусилля, витрачають фінансові та матеріальні ресурси на підготовку інформації, але її використання та отримання відповідної вигоди належить іншим [5, с. 119].

На нашу думку, вирішення цієї проблеми лежить у площині розуміння, що ефективність управлінського рішення залежить від обліково-аналітичного забезпечення. У сфері безпеки – протидія загрозі, зменшення ризику, контроль рівня безпеки та забезпечення його в певних встановлених межах – неможливе без якісної інформації, яка була використана суб'єктом безпеки. Встановлення вимог до якісних параметрів інформації повинне бути індивідуальним для кожного користувача.

Висновки. Досягнення необхідного рівня безпеки певного суб'єкта господарювання залежить від ефективності прийняття суб'єктами безпеки кожного управлінського рішення. Основою розроблення, реалізації та контролю за виконанням управлінського рішення повинно бути інформаційне підґрунтя, яке формується обліково-аналітичним забезпеченням.

Запропонований варіант механізму формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства передбачає застосування комплексного підходу, що реалізовується у чіткій взаємодії підсистем обліку, аудиту, аналізу та системи економічної безпеки шляхом організації інформаційних потоків й забезпечення необхідних якісних параметрів обліково-аналітичної інформації.

Подальшого дослідження потребує розроблення процедури ідентифікації ключових зовнішніх та внутрішніх загроз на основі обліково-аналітичної інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерский учет в России в XXI веке: учебное пособие; под. общ. ред. Н.Л. Маренкова. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 296 с.
2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л.В. Гнилицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_3_2/Gnilicka.pdf.
3. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення: моногр. / А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський, М.М. Караїм. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. — 288 с.
4. Кірейцев Г.Г. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління / Кірейцев Г.Г., Нехай В.А. // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – С. 84–90.
5. Нидлз Б.Є. Принципы бухгалтерского учета / Нидлз Б.Є., Андерсон Х.Р. та Колдуел Д.С.: [пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова]. – [2-е изд.] – М.: Финансы и статистика, 1994. – 496 с.
6. Омельченко И.А. Развитие учетно-аналитического механизма внешнеэкономической деятельности [Текст] / И.А. Омельченко // Бухгалтерский учет, № 10. – 1998. – С. 210–216.

УДК 657.153.8

Ямненко Г.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено проблеми організації інформаційного забезпечення дебіторської заборгованості. Наголошено на недостатньому дослідженні наукових праць політики оптимізації дебіторської заборгованості, що зумовлює пошук ефективних форм управління цим активом на підприємствах. Для оптимізації управління дебіторською заборгованістю запропоновано розробити механізм інформаційного забезпечення, охарактеризовано його елементи. Вказано на необхідність побудови та дослідження інформаційної бази проведення моніторингу клієнтів, розкрито особливості інформаційно-аналітичного забезпечення під час прийняття управлінських рішень, наведено інформаційні джерела, що забезпечують проведення аналізу дебіторської заборгованості клієнтів. Надано рекомендації щодо оптимізації організаційних аспектів обліку та аудиту дебіторської заборгованості на підприємствах.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, інформаційно-аналітичне забезпечення, первинні документи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы организации информационного обеспечения дебиторской задолженности. Указанно на недостаточное изучение в научных трудах политики оптимизации дебиторской задолженности, что приводит к поиску эффективных форм управления данным активом на предприятии. Для оптимизации управления дебиторской задолженностью предлагается разработать механизм информационного обеспечения, характеризуются его элементы. Указано на необходимость построения и исследования информационной базы проведения мониторинга клиентов, раскрыты особенности информационно-аналитического обеспечения при принятии управленческих решений, наведены источники информации для анализа дебиторской задолженности. Даны рекомендации по оптимизации организационных аспектов бухгалтерского учета и аудита дебиторской задолженности на предприятиях.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, информационно-аналитическое обеспечение, первичные документы.

ANNOTATION

The article highlights problems of organization of information support of the receivables. It is marked on insufficient study of scientific works on the policy of optimization of receivables, which leads to the search for effective forms of management of this asset in the enterprise. The article offers the mechanism of information support for optimize the management of receivables, is characterized its elements The article is indicated the need for the construction and study of the information base of the monitoring of customers, is identified the features of information and analytical support when making management decisions, is defined the information sources providing analysis of customer receivables. The article gives recommendations for optimizing of the organizational aspects of the accounting and audit of receivables at the enterprises.

Keywords: accounts receivable, information, information and analytical support, primary documents.

Постановка проблеми. Економічні суб'єкти є відкритими системами, наділеними зовнішніми зв'язками, за допомогою яких здійснюється їх взаємодія із зовнішнім середовищем, тому результат діяльності кожного підприємства залежить не тільки від ефективності його роботи, а й від фінансово-господарської діяльності контрагентів. Несвоєчасна оплата продукції покупцями породжує фінансові труднощі у підприємства, веде до утворення дебіторської заборгованості, яка скорочує фінансові можливості господарюючого суб'єкта, оборотність капіталу і може стати причиною низької результативності його роботи.

Актуальність результативного управління дебіторською заборгованістю підприємства викликана низькою ефективністю політики управління оборотними активами та маркетингової політики, яка зумовлює кризу неплатежів. Це складний, різноплановий процес, який залежить від тісної співпраці різних підрозділів підприємства та комплексного врахування найширшого кола факторів.

Гарантом сталого зростання та фінансової стабільності господарюючого суб'єкта в конкурентних умовах є налагоджена система розрахунків. Компаній, що працюють зі своїми клієнтами виключно за попередньою оплатою, в Україні сьогодні меншість, тому питання управління дебіторською заборгованістю, як і раніше, є актуальним. Актуальність і недостатня опрацьованість різних наукових поглядів на оптимізацію дебіторської заборгованості зумовлюють пошук ефективних форм і методів управління цим активом на підприємствах.

Визначення підходів до управління дебіторською заборгованістю – одна з актуальних проблем у розв'язанні завдань побудови ефективної системи управління підприємством і залежить від специфіки діяльності підприємства та особистості керівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання управління дебіторською заборгованістю розглядають у своїх працях такі вчені, як Бланк І., Бондаренко О., Білик М., Бутинець Ф., Пономаренко В., Поддєрьогін А., Лігоненко Л., Новікова Н., а також зарубіжні економісти: Брейлі Р., Майерс С., Мюллер Г., Хоскінг А., Ентоні Р., Перар Ж.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених вивченню

сутності і дослідженню проблем управління дебіторською заборгованістю, нині практично відсутні наукові роботи, що розглядають організацію інформаційного забезпечення дебіторської заборгованості підприємства.

Мета статті полягає в удосконаленні організації інформаційного забезпечення дебіторської заборгованості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом планування діяльності підприємства є процес управління дебіторською заборгованістю.

Дійсно, господарська практика свідчить, що 80% дебіторської заборгованості підприємств становить заборгованість за розрахунками за реалізовану продукцію [4, с. 260]. Саме тому постійної пильної уваги керівника з управління дебіторською заборгованістю потребують моніторинг та контроль над ступенем ризикованості неплатоспроможності клієнтів, резервом сумнівних боргів та надання рекомендацій стосовно роботи з фактично або потенційно некредитоспроможними клієнтами.

Практика свідчить, що діяльність з управління дебіторською заборгованістю на українських підприємствах організована не дуже ефективно. Найбільш гострими є такі проблеми:

– відсутність або періодичне управління дебіторською заборгованістю;

– відсутність принципів і системи кредитних умов для покупців;

– відсутність підрозділу чи працівників із моніторингу дебіторської заборгованості;

– відсутність інформаційної системи документообігу, системи контролю й обміну інформацією про рівень дебіторської заборгованості між менеджерами та підрозділами;

– відсутність системи планування і нормування дебіторської заборгованості;

– відсутність форм документів, які б спрощували облік, аналіз та інкасацію дебіторської заборгованості тощо.

Загалом ефективність прийняття управлінських рішень і фінансово-економічних результатів діяльності підприємства залежить від якості інформаційної бази, що формується в бухгалтерському обліку. Відповідно, побудова обліку на підприємстві повинна орієнтуватися на забезпечення користувача передусім управлінського персоналу достовірною вчасною і необхідною інформацією [3, с. 191].

Для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо наявної політики управління дебіторською заборгованістю в процесі антикризового регулювання фінансово-господарського стану істотне значення мають актуальність і якість інформації про стан розрахунків з дебіторами, що формується на базі даних бухгалтерського обліку конкретних суб'єктів господарювання [2, с. 54].

Ефективна система управління дебіторською заборгованістю базується на всебічному аналізі та оцінці кредитної політики підприємства, поточного стану управління боргами дебіторів. Якісне інформаційне забезпечення дебіторської заборгованості дасть змогу оперувати повною,

Рис. 1. Механізм інформаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю (розробка автора)

своєчасною та актуальною інформацією щодо стану дебіторської заборгованості. Ефективне управління дебіторською заборгованістю здійснюється шляхом моніторингу та аналізу повної та достовірної інформації щодо динаміки обсягів та характеристики дебіторської заборгованості за різними видами.

На нашу думку, оптимізація управління дебіторською заборгованістю потребує вдосконалення системи оцінки дебіторів та якості заборгованості на основі повного та всебічного механізму інформаційного забезпечення (рис. 1).

Інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю містить такі етапи-елементи:

– аналіз господарської та фінансової діяльності передбачуваних дебіторів;

– складання рейтингу кредитоспроможності потенційних дебіторів;

– розрахунок терміну і величини комерційного кредиту, що надається певній категорії покупців;

– поява негативних змін у діловій репутації власників бізнесу або його основних менеджерів;

– наявність конфліктів між власниками бізнесу і його основними менеджерами;

– зміни у складі власників бізнесу, вихід з їх складу великих іноземних та вітчизняних компаній, банків і фінансових груп, які спричинили зміни в основному виді діяльності, умов реалізації сировини, товарів, робіт (послуг);

– зміна основних менеджерів, що призвела до погіршення результатів основної діяльності компанії;

– мотивація працівників, залучених у процес;

– порядок стягнення дебіторської заборгованості.

Зазначені елементи можна конкретизувати залежно від специфіки діяльності кожного підприємства та його особливостей.

Проведення моніторингу дебіторської заборгованості не лише дасть змогу оцінити ефективність і збалансованість політики кредиту і надання знижок, визначить сфери, які потребують додаткових зусиль щодо повернення боргів, забезпечить базу для створення резерву за сумнівними боргами, дасть змогу прогнозувати надходження грошових коштів, а й допоможе негайно реагувати на негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності позичальників.

Побудова та дослідження інформаційної бази проведення моніторингу клієнтів базуються на принципах достовірності, повноти, систематичності оновлення. Інформаційна база формується з:

– відомостей, які надає покупець;

– даних, отриманих із внутрішніх джерел;

– інформації із зовнішніх джерел (банку, його партнерів, конкурентів, комерційних журналів, газет, довідників, державної звітності, мережі Інтернет).

До Інтернет-ресурсів, що дають змогу перевірити інформацію про покупця, належать:

1. www.smida.gov.ua – офіційна система, що надає доступ до інформації про акціонерні товариства та професійних учасників фондового ринку України й є аналітичним інструментом, який дає змогу отримати інформацію про компанії та їх фінансові показники [7];

2. www.irc. gov.ua – Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, автоматизована система збирання, накопичення, захисту, обліку та надання інформації про юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців [6];

3. www.reyestr.court.gov.ua – Єдиний державний реєстр судових рішень [5].

Окрім зазначених Інтернет-сайтів, доцільно також користуватися звичайними пошуковими системами, де можна знайти та переглянути веб-сайт підприємства-покупця, відгуки на різноманітних профільних джерелах та зробити висновки про репутацію підприємства.

На світовому ринку нині існує чимало компаній, що ведуть свою діяльність в індустрії збирання, аналізу інформації і формування єдиної бази даних щодо юридичних осіб із різних регіонів. Вони готові надати інформацію практично по будь-якій компанії Європи, Росії, Білорусії, країн Балтії. Перевірку компанії вони проводять в оптимальний термін, їхні бази даних постійно поповнюються як новими компаніями, так і змінами і доповненнями за наявними учасниками ринку. Звіти цих компаній містять реєстраційні і банківські дані, інформацію про засновників юридичної особи, його керівництво, фінансові і балансові дані, зведення про залучення цього підприємства до судових розглядів або перебування в «чорному» списку неплатників. Отримана інформація про потенційного партнера повинна бути піддана ретельному аналізу для ухвалення оптимального рішення за умовами майбутнього співробітництва.

Оцінка покупця є певним початковим фільтром, який дасть змогу одразу визначити таких, що є найризикованішими в плані несплати боргових зобов'язань.

Як показує практика, більшість підприємств не готові надавати комерційні кредити новим контрагентам, проте якщо є позитивний досвід роботи з компанією, то таким клієнтам легше надається товар із відстрочкою платежу. Грамотно побудована база даних та аналіз статистичних даних про виконання клієнтом своїх зобов'язань дадуть змогу прийняти обґрунтоване рішення про можливість надання комерційного кредиту.

Покупець у разі бажання отримати товарний кредит повинен надати інформацію про себе, а саме:

1. Повну назву підприємства.
2. Контактну інформацію.
3. ЄДРПОУ.
4. Види діяльності.
4. Посаду особи, що веде перемовини від підприємства-покупця.

5. Загальний фінансовий стан.

6. Оцінку платоспроможності та достатності обороту клієнта, платіжну дисципліну.

7. Характеристику галузі та ринку.

8. Склад майна покупця.

9. Чи порушені проти підприємства судові справи.

10. Чи перебуває підприємство у процесі провадження процедури банкрутства або санації.

11. Наявність заборгованостей перед податковими органами.

Аналітичний облік розрахунків із покупцями та замовниками ведеться за кожним покупцем і замовником, за кожним пред'явленим до сплати рахунком, за кожною операцією. Для цього підприємство може вести картки аналітичного обліку на кожного дебітора або накопичувальну відомість довільної форми [1, с. 216–219].

Базова інформація аналізу стану підприємства-позичальника включає бухгалтерський баланс і форми бухгалтерської звітності, а також дані поточного бухгалтерського й управлінського обліку. Необхідно враховувати результати проведеного аналізу в сукупності з оцінкою експерта (штатний працівник підприємства) або кредитного органу підприємства. Аналіз фінансової (бухгалтерської) звітності передбачає розрахунок фінансових коефіцієнтів (ліквідності, платоспроможності, рентабельності, оборотності та інших), відслідковується динаміка основних показників.

Подібна інформація дасть змогу зробити загальний висновок про стан покупця. Провівши оцінку потенційного дебітора, можна зробити висновок стосовно того, чи варто надавати йому товарний кредит та в яких оптимальних розмірах.

Важливим інформаційним джерелом, що забезпечує управління дебіторською заборгованістю, є:

– первинні документи, що є підставою для облікових записів щодо дебіторської заборгованості;

– дані синтетичного та аналітичного обліку;

– форма розрахункових операцій, що використовує підприємство (оплата грошовими коштами, векселями, застосування бартерних операцій тощо);

– оцінки дебіторської заборгованості;

– розрахунок сумнівних боргів;

– класифікація дебіторської заборгованості та наявність необхідних відповідних роз'яснень у примітках до фінансової звітності [3, с. 188].

Таким чином, особливо важливим є впровадження механізму управління дебіторською заборгованістю та посилення його інформаційного забезпечення, що дають змогу більш ефективно приймати управлінські рішення на основі системи інформаційно-аналітичного забезпечення і можуть використовуватися не тільки в діяльності окремих організацій, але і в групах взаємопов'язаних підприємств, суттєво впливають на ефективну діяльність підприємства, а також створюють умови щодо забезпечення економічної безпеки та стабільності підприємства в майбутньому.

Висновки. Ефективне управління дебіторською заборгованістю, безперечно, впливає на стабільність зростання обсягів продажів, використання резервів клієнтської бази, знижує ризик фінансових утрат, є необхідною умовою успішної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Використання економічної інформації в процесі аналізу на господарюючих суб'єктах може бути успішним тільки за умови створення чіткої системи дослідження дебіторської заборгованості відповідно до поставленої мети проведення аналізу, що значно підвищить ефективність його результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський фінансовий облік / За ред. Ф.Ф. Бутинця; 4-е вид., доп. і перераб. – Житомир: Рута, 2002. – 688 с.
2. Кучеркова С.О. Вдосконалення інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості / С.О. Кучеркова // Облік і фінанси АПК.– 2010. – № 4. – С. 52–57.
3. Нашкерська М.М., Литвиненко Н.О. Облікове забезпечення управління поточною дебіторською заборгованістю / М.М. Нашкерська, Н.О. Литвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 721. – С. 186–191.
4. Червінська О.С. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві / О.С. Червінська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 260.
5. Єдиний державний реєстр судових рішень. Правила роботи з єдиним державним реєстром судових рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reyestr.court.gov.ua/Rules.
6. Інформаційно-ресурсний центр. Про реєстр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irc. gov.ua/ua/Reiestr-YeDR.html.
7. Smida. Про агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua/about.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 351.863

Вахович І.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів
Луцького національного технічного університету

Купира М.І.
аспірант кафедри фінансів
Луцького національного технічного університету

ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

EVALUATION OF SOCIAL SECURITY REGIONAL UKRAINE IN CONDITIONS OF MODERNIZATION OF ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено оцінку рівня соціальної безпеки в умовах модернізації економіки. Проаналізовано показники соціального розвитку регіонів України. Здійснено оцінку інтегральних індексів. Графічно зображено часткові індекси соціальної безпеки у регіонах України, а також визначено, що найбільш проблемним показником для соціальної безпеки в умовах модернізації економіки є питома вага соціальних допомог у загальному обсязі доходів населення регіону. Проведений аналіз показав комплекс соціальних аспектів з подальшою можливістю виокремлення найбільш загрозливих регіональних проблем, що перешкоджають інтеграції України до європейської спільноти.

Ключові слова: соціальна безпека, соціальний розвиток, оцінка, поріг безпеки, модернізація економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка уровня социальной безопасности в условиях модернизации экономики. Проанализированы показатели социального развития регионов Украины. Осуществлена оценка интегральных индексов. Графически изображены частичные индексы социальной безопасности в регионах Украины, а также определено, что наиболее проблемным показателем для социальной безопасности в условиях модернизации экономики является удельный вес социальных пособий в общем объеме доходов населения региона. Проведенный анализ показал комплекс социальных аспектов с последующей возможностью выделения наиболее угрожающих региональных проблем, препятствующих интеграции Украины в европейское сообщество.

Ключевые слова: социальная безопасность, социальное развитие, оценка, порог безопасности, модернизация экономики.

ANNOTATION

The article provides an assessment of the level of social security in the modernization of the economy. Indicators of social development of regions of Ukraine are analyzed. The integral indices are estimated. Graphically the depicted the partial index of social security in the regions of Ukraine and determined that the most problematic indicator for social security in the modernization of the economy is the proportion of social benefits in the total revenues the region. Conducted analysis showed complex social aspects with the further possibility of isolating the most threatening regional problems hindering the integration of Ukraine into the European community.

Keywords: social security, social development, evaluation, threshold security, modernization of the economy.

Постановка проблеми. Забезпечення соціальної безпеки регіону як складової частини системи національної безпеки стає надзвичайно важливим в умовах модернізації економіки, що має на меті послабити відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів та долати небезпечні ситуації у сферах економіки, що призводять до посилення стану небезпеки.

Адже соціальна безпека характеризується станом життєдіяльності особи, що забезпечений комплексом організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на реалізацію соціальних інтересів, формування сприятливої демографічної ситуації, збереження генофонду держави і трансформацію трудових ресурсів відповідно до ринкових вимог [8]. Враховуючи цей факт, можна сказати, що недооцінка проблем забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів призводить до надмірної регіональної диференціації економічного розвитку, порушення міжрегіональної кооперації та руйнування корпоративно-коопераційного каркасу національної економіки загалом [4, с. 4]. Як наслідок – виникнення проблем із зайнятістю населення, зниження показників людського розвитку, деградація навколишнього середовища, порушення принципів сталого розвитку регіональних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем визначення та забезпечення соціальної безпеки регіону, а також розробкою напрямів державного регулювання стану незадовільного соціального розвитку активно займаються такі вітчизняні науковці, як А. Бесчастний, О. Білоус, З. Варналій, І. Гнибіденко, Т. Магаляс, О. Новікова, В. Онищенко, В. Похилюк, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Резніков, Н. Рясна, А. Сухоруков, П. Шевчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на

досить глибокі наукові здобутки із зазначених питань, практичний аспект соціальної безпеки регіонів в умовах модернізації економіки потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в оцінці рівня соціальної безпеки регіонів України в умовах модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проводимо оцінку рівня соціальної безпеки регіонів відповідно до поданих вихідних даних у табл. 1. У рамках дослідження будемо виходити зі статистичних даних, що охоплюють період 2010–2015 років. На рис. 1 наведено результати оцінки рівня соціальної безпеки регіонів України.

Проведене дослідження засвідчує, що за більшістю показників соціальної безпеки фактичні значення за регіонами є нижчими порогових. Не

Таблиця 1

Вихідні дані для оцінки рівня соціальної безпеки у регіонах України (усереднені дані за 2010–2015 роки)**

Регіони України	Рівень безробіття, %	Частка оплати праці у структурі доходів населення регіону, %	Частка працездатного населення у загальній кількості населення, %	Забезпеченість населення житлом, кв. м/особу	Коефіцієнт народжуваності, проміле	Коефіцієнт смертності, проміле	Питома вага соціальних допомог у загальному обсязі доходу населення регіону, %	Рівень зайнятості працездатного населення, %
Позначення п-ка	Y_1/Д	Y_2/С	Y_3/С	Y_4/С	Y_5/С	Y_6/Д	Y_7/Д	Y_8/С
Поріг безпеки	**≤ 7,60**	**≥ 50,0**	**≥ 60,0**	**≥ 20,0**	**≥ 14,6**	**≤ 11,1**	**≤ 12,0**	**≥ 80,0**
Поріг загроз	**7,60 < Y_1 ≤ 9,50**	**50 > Y_2 ≥ 40,0**	**60 > Y_3 ≥ 48,0**	**20 > Y_4 ≥ 16,0**	**14,6 > Y_5 ≥ 11,7**	**11,1 < Y_6 ≤ 13,9**	**12,0 < Y_7 ≤ 15**	**80 > Y_8 ≥ 64,0**
Поріг депресії	**Y_1 > 9,50**	**Y_2 < 40,0**	**Y_3 < 48**	**Y_4 < 16**	**Y_5 < 11,7**	**Y_6 > 13,9**	**Y_7 > 15**	**Y_8 < 64,0**
1. АР Крим*	6,0	38,3	69,7	20,4	12,1	14,0	21,9	69,7
2. Вінницька	9,5	33,2	64,5	27,6	10,9	15,7	22,8	64,7
3. Волинська	8,5	31,8	63,2	21,7	14,3	13,3	24,5	62,8
4. Дніпропетровська	7,0	48,1	70,4	23,8	10,9	15,8	20,3	70,5
5. Донецька*	8,7	46,1	67,9	21,0	9,2	16,3	23,0	66,4
6. Житомирська	10,1	34,2	63,9	26,4	11,9	16,4	25,8	63,6
7. Закарпатська	7,8	31,9	63,6	23,3	14,8	11,8	23,3	63,5
8. Запорізька	7,3	43,9	68,3	22,9	10,3	15,2	20,6	67,7
9. Івано-Франківська	8,0	29,4	58,8	24,5	12,1	12,5	23,0	59,2
10. Київська	6,9	42,9	66,8	33,0	11,9	16,0	23,2	67,0
11. Кіровоградська	9,0	33,5	65,6	24,9	10,7	16,8	24,1	65,1
12. Луганська*	7,6	43,8	64,7	21,1	8,4	15,1	26,6	64,6
13. Львівська	7,7	38,0	64,3	21,9	11,6	12,6	21,2	64,3
14. Миколаївська	8,2	39,7	67,4	22,1	11,1	15,1	21,6	67,5
15. Одеська	6,0	39,8	66,0	22,3	12,3	14,3	20,1	66,0
16. Полтавська	9,4	40,6	66,7	25,0	9,8	16,8	21,8	66,2
17. Рівненська	10,3	34,4	61,7	21,4	15,2	12,6	23,5	61,4
18. Сумська	9,1	37,0	64,7	24,4	9,2	16,9	22,9	64,6
19. Тернопільська	10,3	29,7	59,5	24,1	11,0	14,0	22,9	59,4
20. Харківська	7,0	39,2	68,9	23,6	9,8	14,8	19,6	69,1
21. Херсонська	7,9	32,9	66,3	23,7	11,4	14,9	22,4	66,2
22. Хмельницька	8,7	31,8	64,8	25,6	11,1	15,5	23,3	64,2
23. Черкаська	9,4	36,7	67,9	26,9	9,8	16,4	24,4	67,7
24. Чернівецька	8,2	29,0	58,2	23,3	12,6	12,7	22,0	57,9
25. Чернігівська	10,2	36,9	64,8	27,7	9,2	19,0	24,6	64,8
26. м. Київ	5,8	57,0	70,4	21,6	11,7	10,0	11,6	70,1
27. м. Севастополь*	6,0	40,6	70,4	21,8	11,5	14,1	22,1	70,3

** без врахування даних 2014 та 2015 років на тимчасово окупованій території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції*

Рис. 1. Графічне зображення часткових індексів соціальної безпеки у регіонах України (за даними 2010–2015 років)

перетнув поріг безпеки показник, що характеризує частку оплати праці у структурі доходів населення за усіма регіонами, окрім міста Києва. У зоні загроз знаходиться коефіцієнт народжуваності у більшості регіонів країни, за винятком Закарпатської та Рівненської областей.

Така ж ситуація спостерігається і щодо коефіцієнта смертності, безпечне значення якого спостерігається лише у місті Києві.

Загрозливим за усіма без винятку регіонами України є показник, що визначає рівень зайнятості працездатного населення. Якщо за часткою працездатного населення у загальній кількості населення ситуація у більшості регіонів (за винятком Івано-Франківської, Тернопільської та Чернівецької областей) є прийнятною, то рівень працевлаштування працездатного населення за усіма без винятком регіонами є незадовільним. У регіональному розрізі спостерігається щорічне зростання доходів населення на одну особу, що мало б сприяти підвищенню рівня матеріального забезпечення жителів та створювати передумови для навчання, відпочинку, медичного обслуговування. Проте, незважаючи на щорічне поступове зростання доходів населення, їх купівельна спроможність знижується під впливом інфляційних процесів, що мають місце в економічному розвитку України. Подібна ситуація посилює соціальну небезпеку в депресивному регіоні, знижуючи рівень та якість життя його мешканців. Визначення рівня стану здоров'я населення регіону потребує оцінки його складових рівня травматизму, пов'язаного з виробництвом, забезпеченості населення лікарями і середнім медичним персоналом, забезпеченості населення лікарськими лікарняними ліжками. За індексом стану здоров'я населення найкращі показники у м. Києва (0,800), Львівській (0,652), Одеській (0,645), Харківській (0,644) областях. Найнижчі показники стану здоров'я у Луганській (0,096), Донецькій (0,183), Волинській (0,407), Кіровоградській (0,456) та Сумській (0,470) областях.

Найбільші регіональні асиметрії серед соціальних параметрів безпеки спостерігаються щодо рівня безробіття населення. Так, у АР Крим, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Луганській, Одеській, Харківській областях, містах Києві та Севастополі рівень безробіття знаходиться у межах порогових значень, тоді як у інших 18 регіонах ситуація є загрозливою.

Інтегральний індекс рівня соціальної безпеки засвідчив, що поріг безпеки досягнуло лише місто Київ, тоді як усі інші регіони знаходяться у зоні загроз. Водночас, як засвідчують дані табл. 2, найнижчий рівень за соціальними параметрами спостерігається у Житомирській, Кіровоградській, Луганській, Сумській, Тернопільській, Чернігівській областях. Рівень безпеки спостерігається за усіма регіонами за рівнем забезпеченості населення житлом та часткою працездатного населення у загальній кількості.

Низький рівень соціального розвитку у досліджуваних регіонах характеризується погіршенням демографічної ситуації в результаті зменшення народжуваності, збільшення кількості осіб пенсійного віку та зменшення частки населення працездатного віку; підвищенням рівня криміногенності регіону; низьким рівнем здоров'я населення та низьким рівнем матеріального забезпечення. Тому основне завдання, яке постає перед регіонами в забезпеченні соціальної безпеки в умовах модернізації економіки, полягає у швидкому виявленні загроз та їх оцінці з метою розробки механізмів підвищення рівня безпеки.

Висновки. Отже, найбільш проблемним показником для соціальної безпеки в умовах модернізації економіки є питома вага соціальних допомог у загальному обсязі доходів населення регіону, за яким усі регіони, за винятком міста Києва, перебувають у депресивному стані. Цей показник є важливим індикатором соціальної безпеки, оскільки, з одного боку, фактично характеризує частку населення, що потребує соціального захисту, а з іншого – засвідчує значне фінансове навантаження на бюджети усіх рівнів для вирішення найбільш важливих соціальних питань. Подолання стану небезпеки та забезпечення соціальної безпеки сприятимуть модернізації системи соціально-економічних відносин, швидкій інтеграції України до європейської спільноти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджет України 2015: статистичний збірник / Відділ статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів. – К., 2016. – 291 с.
2. Вахович І. Фінансова політика сталого розвитку регіону: теоретико-методологічні та прикладні засади: [монографія] / І. Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2007.
3. Вахович І. Фінансовий менеджмент бізнес-процесів / І. Вахович. – Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф»тм, 2014. – 640 с.
4. Сухоруков А. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання економічної безпеки держави / А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
6. Статистичний щорічник України за 2014 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 585 с.
7. Резніков О. Забезпечення соціально-економічної безпеки регіону – нагальне завдання сьогодення / О. Рекзніков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2537/st_40_12.pdf.
8. Шевчук П. Соціальна політика / П. Шевчук. – Львів: Світ, 2003. – 400 с.

УДК 336.14

Павлова К.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД
Університету митної справи та фінансів України

Павлов А.Г.
начальник
Управління правового забезпечення Дніпровської міської ради

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ МІСТА (НА ПРИКЛАДІ БЮДЖЕТУ МІСТА ДНІПРО)

IMPROVING OF THE PROCESS OF FORMATION AND USE OF CAPITAL BUDGET OF THE CITY (ON THE EXAMPLE OF DNIPRO CITY BUDGET)

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблемні аспекти формування дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів розвитку. Проаналізовано динаміку доходів та видатків бюджету розвитку м. Дніпро за 2014–2016 рр. Сформульовано рекомендації щодо підвищення ролі бюджету розвитку у соціально-економічному розвитку міста та більш ефективного його використання.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджет розвитку, надходження до бюджету, бюджетні видатки, бюджетна децентралізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемные аспекты формирования доходной и расходной части местных бюджетов развития. Проанализирована динамика доходов и расходов бюджета развития г. Днепр за 2014–2016 гг. Сформулированы рекомендации по повышению роли бюджета развития в социально-экономическом развитии города и более эффективному его использованию.

Ключевые слова: местные бюджеты, бюджет развития, поступления в бюджет, бюджетные расходы, бюджетная децентрализация.

ANNOTATION

In the article the problematic aspects of the formation of the revenue and expenditures of local budgets are examined. The dynamics of income and expenditures of the Dnipro city budget in 2014–2016 years are analyzed. Recommendations to enhance the role of the capital budget in the socio-economic development of the city and to use it more effectively are formulated.

Keywords: local budgets, capital budget, budget revenues, budget expenditures, fiscal decentralization.

Постановка проблеми. Місцеві бюджети є важливим інструментом економічного зростання на регіональному рівні. В умовах децентралізації управлінських процесів саме вони здатні забезпечити найбільш ефективне витрачання бюджетних коштів певної територіальної громади. Формування місцевого бюджету розвитку у достатньому обсязі є запорукою підвищення інвестиційної привабливості міста та покращення якості життя його мешканців, адже кошти з цього фонду спрямовуються на фінансування важливих інвестиційних проектів та капітальних видатків відповідно до затверджених програм соціально-економічного розвитку території, що у підсумку впливає на покращення рівня життя у певному регіоні. Водночас питання наповнення бюджету розвитку та напрямів використання його коштів залишаються проблемними для багатьох місцевих громад в Україні та потребують системного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування та використання місцевих бюджетів розвитку досліджувались таким науковцями, як С.В. Алфьоров, М.В. Гончаренко, Н.І. Карпишин, С.О. Криниця, О.П. Цюпа та ін. Але, незважаючи на значний інтерес науковців до цієї проблематики та позитивні зміни у бюджетному законодавстві у напрямі посилення незалежності місцевих громад, шляхи забезпечення фінансових потреб міста саме для вирішення глобальних питань потребують подальшої наукової розробки та вдосконалення з метою збільшення ролі бюджетів у фінансовому забезпеченні соціально-економічного розвитку територій.

Метою статті є аналіз механізму функціонування бюджету розвитку міста та формування напрямів підвищення ефективності його використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривалий час в Україні не приділялось достатньої уваги питанням регіонального розвитку. У грудні 2014 року стартувала бюджетна реформа, яка вже привела до позитивних результатів на місцевому рівні (оновлюється соціально-побутова інфраструктура міст, будуються дороги, ремонтуються мости, ведеться будівництво метрополітену). Відбулася децентралізація ресурсів та, відповідно, виключення суб'єктивних факторів розподілу ресурсів між територіями та бюджетами різних рівнів. Уперше за роки незалежності громади почали відчувати відповідальність за власну розбудову і зміни та отримали унікальний шанс на сталий розвиток та реалізацію власних повноважень.

Зараз в Україні, як і в багатьох розвинутих країнах світу, існує поділ місцевих бюджетів на поточний та бюджет розвитку (іншими словами, інвестиційний бюджет) відповідно до відокремлення поточних та капітальних видатків [1]. Призначенням бюджету розвитку є примноження економічного багатства міста та створення комфортних і безпечних умов життя для його мешканців.

Бюджет розвитку міста має певні особливості, на відміну від поточного бюджету, що зумовлює специфіку його дослідження. По-перше, кошти цього фонду використовуються не на «проїдання», а на фінансування інноваційних та інвестиційних проектів, тобто здійснення капітальних видатків. По-друге, ці програми зазвичай є довгостроковими та їх виконання триває понад один бюджетний рік, тому процес аналізу їх ефективності та контролю є дещо ускладненим [2].

Згідно зі ст. 71 Бюджетного кодексу України до джерел надходжень коштів до бюджету розвитку належать дохід від діяльності господарських товариств комунальної власності, кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, кошти від продажу майна, що перебуває у комунальній власності, 90% коштів від продажу ділянок несільськогосподарського значення, трансферти з інших бюджетів, а також місцеві запозичення [3]. Цією ж статтею визначено напрями витрачання коштів бюджету розвитку. Можна сказати, що основним його призначенням є фінансування саме капітальних видатків, які спрямовуються на соціально-економічний розвиток регіонів, виконання інвестиційних проектів, будівництво житла, метрополітенів, розвиток історико-культурних місць тощо, тобто на розширене відтворення.

Але, незважаючи на досить великий перелік джерел фінансових ресурсів, вони не приносять достатньо коштів для задовільного фінансування усіх важливих інноваційно-інвестиційних проектів, особливо якщо говорити про власні джерела надходжень.

Проаналізуємо обсяг та структуру доходів та видатків бюджету міста Дніпро за останні три роки (таблиця 1).

З вищенаведених даних можна дійти висновку про позитивну тенденцію зростання загальної суми власних доходів міського бюджету, що, безумовно, є великим досягненням місцевої влади. Так, якщо у 2014 р. доходи бюджету міста склали приблизно 1,5 млрд грн., то у поточному році вони заплановані у розмірі майже 6,6 млрд грн. Щодо структури доходів, то тут відбулись суттєві зміни. Якщо у 2014 р. доходи спеціального фонду та бюджету розвитку становили 26 та 22% від загального обсягу доходів бюджету відповідно, то вже з 2015 р. їх частка значно зменшується, що пов'язано зі змінами бюджетного законодавства. Натепер

Таблиця 1

Структура доходів та видатків бюджету розвитку м. Дніпро у 2014–2017 рр., тис. грн.*

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р. (план)
Загальний обсяг доходів місцевого бюджету	1 531 814,60	2 869 275,80	4 850 500,20	6 572 218,30
Доходи загального фонду	1 130 390,30	2 675 253,40	4 622 252,70	6 333 921,12
у % до загального обсягу доходів	73,79	93,24	95,29	96,37
Доходи спеціального фонду	401 424,30	194 022,40	228 247,50	238 297,21
у % до загального обсягу доходів	26,21	6,76	4,71	3,63
Доходи бюджету розвитку	338 273,50	36 244,90	44 266,40	42 726,30
у % до загального обсягу доходів	22,08	1,26	0,91	0,65
Загальний обсяг видатків міського бюджету	2 839 279,50	5 309 930,70	8 509 728,70	10 543 345,90
Видатки загального фонду	2 150 654,40	4 378 578,90	5 803 025,10	7 792 741,30
у % до загального обсягу видатків	75,75	82,46	68,19	73,91
Видатки спеціального фонду	688 625,10	931 351,80	2 706 703,60	2 750 604,60
у % до загального обсягу видатків	24,25	17,54	31,81	26,09
у тому числі бюджет розвитку	135 024,00	637 309,70	2 536 263,10	2 555 033,70
у % до загального обсягу видатків	4,76	12,00	29,80	24,23

**Примітка: дані наведено без урахування трансфертів з вищестоящих бюджетів*

Джерело: складено авторами за даними [4]

Таблиця 2

Надходження коштів до бюджету розвитку м. Дніпро у 2014–2016 рр., тис. грн.*

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Бюджет розвитку, всього	338 273,5	36 244,9	44 266,4
у тому числі:			
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами	184,7	–	–
Єдиний податок	313 287,8	–	–
Надходження коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту	14 423,8	12 965,4	36 465,5
Кошти від відчуження майна, що перебуває в комунальній власності	8141,3	17 042,6	583,1
Кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що перебувають у комунальній власності	2235,9	6236,9	7217,8

**Джерело: складено авторами за даними [4]*

власні надходження бюджету розвитку становлять лише 0,65% від загального обсягу доходів бюджету. Варто відзначити, що структура видатків особливо не змінилась протягом аналізованого періоду. Тому необхідність фінансувати капітальні видатки з цього фонду визначає потребу у передачі коштів з бюджетів вищого рівня, тобто трансферти є основним джерелом наповнення бюджету розвитку міста.

Проаналізуємо динаміку власних джерел надходжень коштів до бюджету розвитку м. Дніпро (таблиця 2).

Проаналізувавши структуру та динаміку надходжень бюджету розвитку міського бюджету за 2014–2016 рр., можна дійти висновку про відсутність позитивної динаміки протягом останніх трьох років. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та єдиний податок у 2011–2014 рр. відповідно до змін, внесених до редакції статті 71 Бюджетного кодексу України у 2010 р., зараховувалися до бюджету розвитку. Починаючи з 2015 р. зарахування цих податків було перенесено до загального фонду місцевих бюджетів. Надходження коштів пайової участі у розвитку інфраструктури міста у 2014 р. становили 14 423,8 тис. грн., у 2015 р. – 12 965,4 тис. грн., 2016 р. – 36 465,5 тис. грн. Рівень надходжень зазначеного дохідного джерела безпосередньо залежить від кількості об'єктів будівництва та введення їх в експлуатацію.

Надходження від відчуження майна, що перебуває у комунальній власності, за 2014 р. становили 8141,3 тис. грн., за 2015 р. – 17 042,6 тис. грн., тобто вдвічі більше. Це стало можливим завдяки збільшенню кількості реалізованих об'єктів комунальної власності (за 2014 р. продано 16 об'єктів, за 2015 р. – 26).

У 2016 р. вдалося отримати лише 583,1 тис. грн. від відчуження майна, що перебуває у комунальній власності. У порівнянні з 2015 р. надходження зменшилися на 16 459,5 тис. грн. або 96,6% у зв'язку з тим, що протягом року не відбулося продажу жодного об'єкту комунальної власності територіальної громади міста через відсутність попиту. Із зазначеного джерела надійшли лише кошти від КП «Дніпроековторресурс» за продаж металобрухту, макулатури тощо.

Кошти від продажу земельних ділянок за 2014 р. надійшли у сумі 2235,9 тис. грн., за 2015 р. – 6236,9 тис. грн. У порівнянні з 2014 р. надходження зросли на 4001,0 тис. грн. або в 2,8 рази. У 2016 р. міським бюджетом отримано коштів від продажу земельних ділянок у сумі 7217,8 тис. грн. У порівнянні з 2015 р. вони зросли на 980,9 тис. грн. або на 15,7%. Таке зростання надходжень відбулось завдяки збільшенню кількості проданих земельних ділянок та їх площі.

Далі варто дослідити основні напрями витрачання коштів бюджету розвитку та їх динаміку за останні три роки (таблиця 3). Передусім варто відзначити значну частку видатків, які фінансуються з бюджету розвитку у загальній сумі видатків місцевого бюджету, що свідчить про суттєві капітальні витрати, які здійснюються у місті, а також зростання їх у динаміці. Так, якщо бюджет розвитку 2014 р. становив 135,0 млн грн., то у 2016 р. він досяг вже 2,5 млрд грн., тобто збільшився майже у 19 разів.

Щодо структури видаткової частини бюджету розвитку, то тут не відбулось суттєвих змін. У 2016 р., як і в попередні роки, найбільшу частину коштів (48,05% із 2,5 млрд грн.) з бюджету розвитку було витрачено на послуги, пов'язані з економічною діяльністю. В основному це внески до статутних капіталів різних підприємств регіону. Друге місце серед видатків бюджету розвитку у 2014–2016 рр. належить будівництву. Левова частка з 704 млн грн., витрачених на будівництво у місті минулого року, була спрямована на розвиток мережі метрополітенів. Третім за важливістю напрямом витрачання

Таблиця 3

Видатки бюджету розвитку м. Дніпро за основними напрямами витрачання коштів у 2014–2016 рр.*

Показник	2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Видатки з бюджету розвитку на:						
державне управління	345,3	0,26	482,7	0,08	4699,5	0,19
освіту	10 694,4	7,92	68481,2	10,75	105 303,8	4,15
охорону здоров'я	4168,3	3,09	13 602,9	2,13	8065,5	0,32
житлово-комунальне господарство	12 113,8	8,97	105 390,8	16,54	304 787,5	12,02
культура і мистецтво	2567,2	1,90	5944,6	0,93	7849,6	0,31
фізична культура і спорт	2048,7	1,52	3750,3	0,59	5423,4	0,21
будівництво	18 305,1	13,56	113 962,9	17,88	704461,7	27,78
транспорт, дорожнє господарство	3050,6	2,26	7266,3	1,14	28 882,4	1,14
інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	75411,2	55,85	306145,1	48,04	1 218 618,0	48,05
інші статті	6319,4	4,68	12 282,9	1,93	148171,7	5,84
Всього видатків	135 024,0	100,00	637 309,7	100,00	253 6263,1	100,00

** Джерело: складено авторами за даними [4]*

коштів бюджету розвитку є житлово-комунальне господарство, а саме капітальний ремонт житлового фонду та благоустрій міста (реконструкція внутрішньоквартальних доріг, мереж каналізації, захист території від підтоплення, реконструкція шкіл та дитячих садочків).

Варто відзначити, що зараз Дніпровська міська рада бере участь у таких важливих проектах, як:

– проекти «Запровадження громадянського самоврядного стандарту» та «Українські кластери відновлювальної енергетики – реальний інструмент розвитку та ефективного співробітництва українських малих та середніх підприємств» (за підтримки Фундації Менеджерських Ініціатив (м. Люблін, Республіка Польща));

– проект «Завершення будівництва метрополітену у місті Дніпропетровську» (співфінансування ЄБРР та ЄІ);

– проект «Підвищення енергоефективності у бюджетних установах міста Дніпропетровськ зі впровадженням енергетичного «перфомансконтракту».

У місті продовжується робота з реалізації проектів із переведення надання послуг в електронний формат, зокрема, відкрито Центр надання адміністративних послуг та розпочато проект «Електронне здоров'я». Планується створення електронного реєстру мешканців та впровадження електронного квитка. Безумовно, ці та інші ІТ-рішення, які впроваджуватимуться в місті цього року й надалі, дадуть змогу економити бюджетні кошти, а також забезпечать простоту та прозорість в управлінні.

Дніпровською міською радою подано заявки на участь у спільному з ЄІБ проекті «Програма розвитку муніципальної інфраструктури України» та подано анкети у таких секторах, як зовнішнє освітлення населених пунктів, теплопостачання, водопостачання і водовідведення. Важливим завданням розвитку міста є також пошук ресурсів для підтримки існуючих та створення нових бізнес-інкубаторів, створення консультаційного інвестиційного центру у сфері розбудови міста, підтримки інноваційних починань місцевих підприємців. Це може та повинно бути здійснено саме за рахунок бюджету розвитку міста за умови його адекватного наповнення.

На 2017 рік у міському бюджеті заплановано, що видатки спеціального фонду становитимуть 2750,6 млн. грн., в тому числі бюджет розвитку – 2555,0 млн грн., із яких 1971,9 млн грн. – це кошти, які передаються із загального фонду міського бюджету до спеціального фонду (бюджету розвитку), власні надходження бюджетних установ – 154 млн грн. Отже, маємо зростання видатків бюджету розвитку лише на 0,74% порівняно з минулим роком, що є недостатнім для забезпечення прискореного економічного зростання міста на основі наявного потужного потенціалу через запровадження досягнень світової практики, реалізацію перспективних інноваційних та інвестиційних проектів.

Висновки. Отже, останнім часом у світлі бюджетної децентралізації та реформування місцевих фінансів органи місцевого самоврядування отримали більшу самостійність у прийнятті рішень щодо витрачання коштів та маневрування бюджетними коштами. Водночас можна сформулювати такі проблемні аспекти формування та використання бюджету розвитку міста Дніпро, які, вочевидь, є актуальними і для інших територіальних громад, як:

1. Невиконання плану надходжень до бюджету розвитку. Бюджет розвитку за запланованих на 2016 рік обсягах надходжень доходів у сумі 61 492,9 тис. грн. виконано на 72,0% (надійшло 44 266,4 тис. грн.), у тому числі від продажу землі – на 30,9%, від відчуження майна комунальної власності – на 2,3%, коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту – перевиконано в 2,8 разів. Крім того, власні надходження становлять мізерну частку доходів бюджету розвитку, видатки якого фінансуються переважно за рахунок трансфертів з загального фонду. Тож сьогодні маємо ситуацію, коли в умовах інфляції темп розвитку видатків значно перевищує темп зростання доходів бюджету.

2. За рахунок коштів бюджету розвитку відбувається фінансування не вагомих інвестиційних проектів, а переважно капітальних видатків, спрямованих на забезпечення нормального функціонування установ комунальної власності, таких як школи, дитсадки, заклади культури та охорони здоров'я, що, безумовно, є нагальною потребою, але не забезпечує розширеного відтворення економіки регіону [5].

Отже, проведене дослідження доводить існування проблем у сфері забезпечення соціально-економічного зростання на місцевому рівні за рахунок бюджету розвитку та необхідність розширення ресурсної бази органів місцевого самоврядування, з тим щоб важливі інвестиційні проекти фінансувались із місцевого бюджету, а не за рахунок субвенцій з державного бюджету, що прискорить та спростить процедуру отримання необхідних коштів. Бюджет розвитку має стати реальним механізмом збільшення економічного потенціалу та конкурентоспроможності міста, дієвим інструментом програми розвитку міста, а також відповідати стратегічному плану розвитку регіону. Для здійснення цих амбітних завдань доходи бюджетів розвитку повинні бути значно збільшені.

Для забезпечення якісних змін на місцевому рівні треба удосконалити механізм формування як дохідної, так і видаткової частини бюджету розвитку, а також посилити контроль за розподілом коштів бюджету розвитку. З метою підвищення ролі бюджету у соціально-економічному розвитку міста та більш ефективного його використання доцільно запропонувати:

1) розширити перелік дохідних джерел бюджету розвитку та стимулювати збільшення власних доходів місцевої громади [6; 7];

2) сприяти розвитку малого та середнього підприємництва як запоруки стабільних надходжень до бюджету;

3) обирати інвестиційні програми, яким надається фінансування, винятково на принципах прозорості та справедливості, базуючись на детальному аналізі їх потенційної ефективності;

4) ґрунтовно підходити до розподілу коштів за статтями бюджету розвитку для забезпечення витрачання коштів на дійсно необхідні потреби, сприяючи перетворенню капітальних видатків з бюджету розвитку на видатки розвитку, а не споживання.

Таким чином, сучасний порядок формування та використання бюджету розвитку міста доводить низьку ефективність традиційного підходу та необхідність розробки нового інструментарію наповнення доходної частини та розподілу видаткової частини з метою покращення інвестиційної привабливості міста та забезпечення гідного рівня життя його мешканців, що відкриває перспективи подальших досліджень цього питання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алфьоров С.В. Роль місцевих бюджетів розвитку у соціально-економічному розвитку територіальних громад / С.В. Алфьоров // Фінансовий простір. – № 2 (18). – 2015. – С. 272–277.
2. Гончаренко М.В. Проблемні аспекти формування місцевих бюджетів розвитку / М.В. Гончаренко // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 4 (43). – С. 187–193.
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456–17
4. Офіційний сайт Дніпровської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dniprorada.gov.ua.
5. Бюджети розвитку місцевих громад: «розвиток» чи «виживання»? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.appu.org.ua/news/--03700/
6. Карпишин Н.І. Бюджет розвитку громади: досвід та можливості [Електронний ресурс] / Н.І. Карпишин, В.І.Стоян//Ефективнаекономіка.–2016.–№6.–Режимдоступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5035
7. Цюпа О.П. Оцінка надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2012-2/%D0%A6%D1%8E%D0%BF%D0%B0.pdf

УДК 338.432:332

Пугачевська К.Й.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

Лизанець А.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівського державного університету

ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

FORMATION OF THE SPATIAL DEVELOPMENT INFRASTRUCTURE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблематику формування інфраструктури в регіонально-просторовому розвитку. Розглянуто підходи до трактування категорії «просторовий розвиток» та визначено роль інфраструктури в ньому. Визначено характерні риси регіональної інфраструктури, що відображають її соціально-економічну сутність та специфіку як об'єкта управління. Обґрунтовано напрями формування та підвищення ефективності управління регіональною інфраструктурою.

Ключові слова: регіональна інфраструктура, просторовий розвиток, економіка регіону, регіональна політика, диференціація регіонів, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано проблематику формирования инфраструктуры в регионально-пространственном развитии. Рассмотрено подходы к трактовке категории «пространственное развитие» и определена роль инфраструктуры в нем. Определено характерные черты региональной инфраструктуры, которые отображают ее социально-экономическую сущность и специфику как объекта управления. Обосновано направления формирования и повышения эффективности управления региональной инфраструктурой.

Ключевые слова: региональная инфраструктура, пространственное развитие, экономика региона, региональная политика, дифференциация регионов, экономическое развитие.

ANNOTATION

In the article the problems of infrastructure in the formation of regional and spatial development are represented. The approaches to the interpretation of the category of «spatial development» are researched and the role of infrastructure in it is investigated. The features of regional infrastructure, reflecting its socio-economic nature and specificity as facility management are characterized. The ways of forming and improving the management of regional infrastructure are justified.

Keywords: regional infrastructure, spatial development, regional economy, regional policy, regional differentiation, economic development.

Постановка проблеми. Проблема формування інфраструктури регіонально-просторого розвитку є актуальною з теоретичної та практичної точок зору. Перед суспільством стоїть проблема пошуку оптимальної моделі просторової організації регіону з відповідною інфраструктурою, особливості якої зумовлені природно-ресурсними перевагами окремих територій, економічними передумовами, що визначають доцільність і напрями виробничої діяльності.

Стан, у якому зараз перебуває інфраструктура більшості регіонів України, дає підстави вважати про недостатньо якісні умови та навіть безпеку життя населення, конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість регіонів та інноваційну активність у них, про ефективне використання ресурсного потенціалу регіонів, досягнення європейських стандартів та інтегрування у світове економічне співтовариство. Це актуалізує проблему вдосконалення управління інфраструктурою, яке передбачає формування наукових засад інфраструктурної політики на рівні регіону.

Про зростання уваги до регіональної політики свідчить той факт, що у Стратегії розвитку Європи на період до 2020 року передбачено, що 60–75% усіх коштів, спрямованих на реалізацію Стратегії, буде витрачено на заходи, пов'язані з досягненням цілей регіонального розвитку.

На формування та реалізацію регіональної політики впливають певні чинники: глобалізація, інтеграційні процеси, політика національних урядів, економічні інтереси бізнес-структур, ТНК, міжнародних організацій, великих міст, а також регіональних еліт, громадськості тощо. В умовах України до них також слід додати перспективи євроінтеграції. Ефективна взаємодія України з країнами-сусідами є об'єктивною передумовою забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку українських регіонів та країни загалом.

Досвід країн ЄС свідчить, що пріоритети розвитку регіонів мають ґрунтуватися на інноваційній моделі розвитку, яка означає формування та розвиток тих галузей, що можуть забезпечити довгострокове економічне зростання на місцевому рівні та вирішити важливі питання регіонального розвитку. Інноваційна спрямованість регіонального розвитку означатиме застосування суб'єктами господарювання інноваційних основ діяльності, розвиток інноваційних виробництв.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання просторового розвитку є актуальним для всіх країн світу, і це знайшло широке висвітлення в працях зарубіжних і вітчизняних учених. Вивченню та узагальненню проблем

розвитку регіонів та їх інфраструктурного забезпечення присвячені роботи Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, О. Амоші, С. Білої, З. Варналія, Я. Жаліла, А. Лисецького, А. Мазура, Д. Богині, І. Багрова, В. Пили, С. Дзюби, М. Тимчука, Л. Чернюк.

Постановка завдання. Розкриття економічної сутності та змістових характеристик просторового розвитку, обґрунтування напрямів формування та підвищення ефективності управління регіональною інфраструктурою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіон як складова єдиного простору країни є цілісністю природного середовища, населення та господарства, а його економіка базується на врахуванні найбільш ефективної дії місцевих факторів виробництва. Для неї найбільш притаманні риси саморегуляції через попит і пропозицію на регіональному та міжрегіональному рівнях, конкуренція в межах регіону, форми власності – ті фактори, які домінують у механізмі економічного зростання й розвитку території.

Економічна система регіону визначається складними структурними та управлінськими зв'язками, міцність яких всередині системи визначає її стійкість, а взаємодія із зовнішнім середовищем сприяє її розвитку. Просторовий розвиток країни здійснюється через регіональну політику, реалізація якої спрямована на вирішення завдань місцевого самоврядування з економічних, соціальних, екологічних, адміністративно-організаційних та ін. питань, які враховують загальнодержавні та місцеві інтереси [1, с. 19].

Просторовий розвиток означає комплекс організаційних заходів управління елементами і зв'язками територій, систему дій, направлених на оптимізацію просторових змін. Він повинен узгоджуватись із державною регіональною політикою, в процесі реалізації якої поєднуються інтереси окремих регіонів із загальнонаціональними, формуються механізми, які забезпечують економічні умови цілісності країни та недопущення невиправданої територіальної та господарської замкнутості й відокремлення [2, с. 45].

На думку Н. Сурніної, просторова економіка – напрям, що вивчає процес і результат діяльності суб'єктів просторового розвитку, що базуються на принципах саморозвитку, на економічних відносинах із територіальними соціально-економічними системами вищого порядку і новими територіальними утвореннями [3].

Як зазначає А. Мазур, під економічним простором слід розуміти динамічну систему, яка містить потоки наявних ресурсів розвитку (трудові ресурси, інформація, виробничі сили тощо) та інфраструктурні об'єкти (інженерні, комунікаційно-інформаційні, культурні), якими рухаються ці потоки. Сюди ж відносять і локалізовані центри політичного управління цими потоками [4, с. 21].

У сучасних умовах регіональна політика розвитку територій має базуватися на внутрішньому потенціалі і тенденціях територіального розвитку, формуванні місцевих конкурентних переваг, реалізації соціального капіталу та інтелектуальних можливостей території, що зумовлює нові підходи до вирішення місцевих соціальних і економічних питань. Це передбачає розвиток різноманітних об'єктів соціальної та економічної інфраструктури, а також співробітництво територіальних суб'єктів на основі спільних цілей. Зарубіжний досвід доводить, що успіх публічних реформ та реалізації будь-яких програм і проектів залежить від рівня залучення до цих процесів громадян і від місцевої соціальної та економічної консолідації.

У цих умовах основне навантаження несе той комплекс підприємств та організацій, які забезпечують базові необхідні умови для розвитку економіки регіону та життєзабезпечення населення та які вже традиційно об'єднуються поняттям «інфраструктура регіону» або «регіональна інфраструктура».

Маючи значний економічний та соціальний потенціал, українські регіони поки що не досягли належного рівня розвитку економіки та якості життя. За більшістю показників вони все ще значно поступаються країнам Західної і Центральної Європи. Серед таких проблем низький рівень розвитку регіональної інфраструктури та забезпеченості основними послугами її структурних підрозділів, подолання яких сьогодні визначається одним із основних пріоритетів державної регіональної політики [5].

Соціально-економічний зміст поняття «регіональна інфраструктура» – це відносини з приводу виробництва та надання різноманітних послуг, створення базових зручностей, суспільних та приватних благ, без яких не існуватиме жодна людина та суб'єкт господарювання. У такому аспекті регіональна інфраструктура – невід'ємна складова економіки будь-якого регіону. За функціональним навантаженням вона є фундаментом життєзабезпечення та збалансованого розвитку регіону, що вимагає формування особливої політики управління нею [6].

У світовій практиці рівень розвитку виробничо-економічної інфраструктури регіону завжди є одним із провідних факторів розвитку підприємництва, залучення приватних інвестицій та підвищення рівня конкурентоспроможності території. Стан соціальної інфраструктури є однією із ключових матеріальних складових розвитку людського капіталу.

Кожний із регіонів України має унікальні природничо-географічні, історичні, культурні, демографічні, рекреаційні ресурси, що відповідно зумовлює різний склад об'єктів інфраструктури в кожному окремому регіоні, її внутрішню будову та пропорції, а також відмінності в системі управління нею. Використання ресурсного потенціалу регіону має бути покладено в основу розбудови та модернізації регіональної інфраструктури. Інфраструктура поглинає значну частину капітальних вкладень

будь-якої території, тому суттєвим чинником є розміщення на ній тих виробництв, що найбільш ефективно використовують наявну інфраструктуру та місцеві умови.

Стан розвитку регіональної інфраструктури має безпосередній вплив на: функціонування регіонального господарського комплексу та рівень економічної активності в регіоні; ефективність використання ресурсного потенціалу регіону; забезпечення умов для розв'язання пріоритетних соціально-економічних проблем регіону та дотримання стратегії сталого розвитку; рівень інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності регіону; умови та якість життєвого середовища в регіоні та ефективність системи надання громадських послуг; ефективність ринкових механізмів та регіональних ринків [6].

Характерними рисами регіональної інфраструктури, що в сукупності відображають її соціально-економічну сутність та специфіку як об'єкта управління, є: виконання функцій життєзабезпечення; особлива соціальна значущість; поєднання виробничих і невиробничих функцій; наявність у її складі як комерційних організацій та організацій некомерційного характеру; складна внутрішня будова; різноманіття форм власності та організаційно-правового статусу господарювання; сполучення великого «інфраструктурного» бізнесу і малого підприємництва; особлива значущість стандартів якості послуг, екологічного й санітарно-епідеміологічного контролю; необхідність забезпечення гарантованого державою мінімуму послуг незалежно від платоспроможності населення [6].

У процесі визначення стратегічних пріоритетів регіонального розвитку необхідно дотримуватись базових (вихідних) умов, що формують дієздатне інституційне підґрунтя розвитку цивілізованої демократичної держави. Важливим є сприяння узгодженню інтересів держави, регіону, місцевої громади в процесі реалізації державної регіональної політики, розробки регіональних стратегій, стимулювання комплексного розвитку територій та забезпечення децентралізації державного управління регіональним розвитком відповідно до принципів субсидіарності, підвищення управлінської та фінансової дієздатності територіальних громад. Актуальним слід уважати сприяння формуванню конкурентоспроможних регіональних соціально-економічних комплексів, зокрема шляхом налагодження міжсекторальної взаємодії, вертикальної та горизонтальної кооперації, формування регіональних, міжрегіональних кластерних об'єднань (зокрема, на засадах державно-приватного партнерства). Вагомим є забезпечення інституційної підтримки розвитку різноманітних форм самоорганізації населення, налагодження дієвої взаємодії по лінії «влада – бізнес-структури – громадськість», забезпечення підтримки різноманітних форм громадської активності з метою ефективного вирішення проблем регіонального розвитку на основі розвитку громадянського суспільства та досягнення суспільної взаємодії [7].

Висновки і перспективи подальших досліджень. До переліку ключових пріоритетів регіонального розвитку належить інфраструктурне забезпечення на місцях. Насамперед, ідеться про інфраструктуру життєзабезпечення людини, а також про інноваційну, виробничу, житлово-комунальну, транспортно-логістичну, інформаційну, екологічну, адміністративно-управлінську, соціальну та соціокультурну інфраструктуру. З урахуванням практики регіонального розвитку, новацією в умовах України є стимулювання розвитку соціокультурної інфраструктури на місцях. Урахування цього пріоритету в стратегіях регіонального розвитку відкриває нові можливості щодо підвищення конкурентоспроможності регіону.

Основними напрямами регіонального розвитку, оптимізації просторової структури слід уважати: прискорення реалізації державної регіональної політики з виокремленням пріоритетів територіальної організації господарства регіонів; створення умов для відновлення на новій технологічній базі; прискорення трансформації на основі активізації інвестиційної діяльності; удосконалення законодавчо-нормативної бази регіонального розвитку; підвищення рівня фінансової забезпеченості місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо вирішення задач, пов'язаних із розвитком територій; активізація дієвості сукупного ресурсного потенціалу регіонів із підвищенням ролі чинників економічного зростання; створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Просторовий розвиток регіональних соціально-економічних систем у контексті державної регіональної політики / Т. Пепа // Держава та регіони. Серія. Державне управління. – 2009. – № 2. – С. 17–21.
2. Павлюк Ю. Просторовий розвиток регіонально-економічних систем. Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки. – № 2 (53). – 2011. – С. 42–47.
3. Сурнина Н. Пространственная экономика: теоретико-методологическое и научно-практическое исследование: автореферат д-ра экон. наук: 08.00.05 / Н. Сурнина. – Екатенбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003.
4. Мазур А. Регіональна парадигма суспільного розвитку. – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 160 с.
5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 черв. 2006 р. № 1001. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
6. Регіональне управління: підручник / за заг. ред. Ю. Ковбасюка, В. Вакуленка, М. Орлатого. – К.: НАДУ, 2014. – 512 с.
7. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку. – К.: НІСД, 2013. – 88 с.
8. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 5 лютого 2015 р. № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19.

УДК 631.11:330.111.4

Ярема Л.В.
кандидат економічних наук, доцент
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

Замора О.І.
кандидат економічних наук, доцент
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE PROBLEM OF EFFECTIVE USE OF RESOURCE POTENTIAL AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено та проаналізовано показники рівня та ефективності використання виробничих і трудових ресурсів області. Виявлено невикористанні резерви ресурсного потенціалу аграрних підприємств. За таких умов вирішення проблеми підвищення ефективності використання ресурсів аграрних підприємств вимагає розроблення системного соціально-економічного підходу до всебічного опрацювання кожного окремого спектру питань збалансованого формування ресурсного потенціалу та його віддачі. Стратегічним напрямом підвищення ефективності використання сільськогосподарських ресурсів є формування ефективної інноваційної політики ресурсозбереження.

Ключові слова: ресурсний потенціал, земельні ресурси, людські ресурси, виробничі ресурси, основні засоби, ресурсозбереження, інноваційна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы и проанализированы показатели уровня и эффективности использования производственных и трудовых ресурсов области. Выявлены неиспользованные резервы ресурсного потенциала аграрных предприятий. При таких условиях решение проблемы повышения эффективности использования ресурсов аграрных предприятий требует разработки системного социально-экономического подхода к всесторонней проработке каждого отдельного спектра вопросов сбалансированного формирования ресурсного потенциала и его отдачи. Стратегическим направлением повышения эффективности использования сельскохозяйственных ресурсов является формирование эффективной инновационной политики ресурсосбережения.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, земельные ресурсы, человеческие ресурсы, производственные ресурсы, основные средства, ресурсосбережение, инновационная политика.

ANNOTATION

The article is a study on the effective use of resource potential of agricultural enterprises in the region. Investigated and analyzed the performance level and efficiency of production and labor area. Discovered reserves unused resource potential of agricultural enterprises. Solving the problem of improving resource efficiency of agricultural enterprises requires developing a system of socio-economic approach to a comprehensive study of each individual spectrum of the balanced formation of resources and its impact. Building the effective innovation policies is strategic direction resource efficient use of agricultural resources.

Keywords: resource potential, land, labor, inputs, fixed assets, resource conservation, innovation policy.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва – головне завдання для кожного господарства. Для цього необхідно найповніше використовувати наявні виробничі ресурси кожного підприємства і розширювати його виробничі потужності з меншими питомими капітальними затратами, підвищувати рівень розвитку матеріального виробництва. Нині значна частина підприємств усе більше втрачає можливості здійснення навіть простого відтворення свого ресурсного потенціалу. Дефіцит окремих виробничих ресурсів та їх структурна розбалансованість призводять до зниження темпів економічного розвитку аграрного сектора економіки, потенційні можливості якого використовуються не повною мірою, що гальмує вирішення наявних економічних, соціальних та екологічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами ефективного використання ресурсного потенціалу в аграрних підприємствах присвятили свої праці відомі вітчизняні вчені аграрники, серед яких: В.Г. Андрійчук, В.А. Анічін, О.В. Березін, О.А. Бугуцький, Ю.В. Василенко, О.Ю. Єрмаков, М.І. Кісіль, І.І. Лукінов, П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельник, П.О. Мосіюк, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, В.В. Россоха, П.Т. Саблук, В.М. Яценко та ін. Важливість означеної проблеми в межах регіональної економіки зумовлює актуальність обраної теми наукового дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас окремі питання підвищення ефективності використання, а також створення оптимального, збалансованого за структурою ресурсного потенціалу аграрних підприємств на рівні окремого регіону з урахуванням його особливостей потребують поглиблених досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні проблеми ефективного використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування оптимізованого або збалансованого

ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектору є складним та комплексним завданням. На практиці воно вирішується з урахуванням конкретних виробничих цілей задля максимальної віддачі кожного виду ресурсу. Вибір найкращого варіанта із сукупності альтернативних здійснюється за заздалегідь визначеними параметрами в рамках ресурсних можливостей підприємства. Варіантність використання ресурсів трактується як спосіб поєднання технології з ресурсами у виробничому процесі [1, с. 42].

Важливою проблемою сучасного етапу розвитку економіки є пошук напрямів ефективнішого використання наявних виробничих ресурсів сільського господарства та формування потенціалу, необхідного для виробництва заданої кількості аграрної продукції. Серед цих проблем особливої актуальності набувають питання підвищення ефективності використання і відтворення продуктивного потенціалу сільськогосподарських земель.

Земельні ресурси – національне багатство нашої країни, важлива умова життя і діяльності суспільства, матеріальна основа розвитку сільського господарства, база для розміщення і функціонування всіх галузей господарства. Основним завданням сільського господарства в сучасних умовах є повне і раціональне використання землі для виробництва продукції.

За раціонального використання землі не тільки не погіршуються, а, навпаки, систематично покращується її якість, що виявляється у підвищенні родючості ґрунту і, відповідно, врожайності сільськогосподарських культур. У ґрунтовому покриві Тернопільської області переважають чорноземи та сірі опідзолені ґрунти – групи найродючіших ґрунтів у світі, тому коефіцієнт розораності сільгоспугідь у Тернопільській області становить 98,9%. Отже, доцільно проаналізувати склад і структуру сільськогосподарських угідь області (табл. 1).

У 2011 р. на Тернопільщині функціонувало 269 сільськогосподарських підприємств, які мали в розпорядженні 462,1 тис. га угідь (456,1 тис. га – ріллі). У середньому на одне підприємство припадало 1 717 га сільгоспугідь, у т. ч. ріллі 1 695,5 га. У 2015 р. відбулося скорочення сільськогосподарських підприємств до 259 од., площа угідь зменшилася на 12,5 тис. га до 449,6 тис. га (ріллі – 11,6 тис. га до 444,5 тис. га). Однак вартісний показник ефективності використання землі на 100 га сільгоспугідь свідчить про зростання одержаної товарної продукції та чистого прибутку порівняно з аналізованими роками. Протягом досліджуваного періоду господарства Тернопільської області стали раціональніше використовувати сільськогосподарські землі.

Для здійснення процесу виробництва завжди потрібні засоби і предмети праці, проте якими б досконалими вони не були, самі по собі вони не здатні нічого створити. Виробництво здійснюється за участю живої праці їх елемента зв'язку між усіма компонентами виробництва.

Слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин людські ресурси найповніше відображають наукові погляди на роль і місце людини в економічній системі суспільства і посідають належне місце у вітчизняній економічній науці [2, с. 139–147], а тому оцінку людських ресурсів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області слід здійснювати з позицій не тільки ресурсного підходу як складника ресурсного потенціалу, а й можливих результатів праці як складника виробничого потенціалу.

Таблиця 1

Аналіз показників рівня та ефективності використання земельних ресурсів Тернопільської області

Показники	Роки					Відхилення (+/-) 2015 р. до	
	2011	2012	2013	2014	2015	2011 р.	2013 р.
Кількість сільськогосподарських підприємств, од.	269	254	270	275	259	-10	-11
Сільськогосподарські угіддя, тис. га	462,1	467,2	480,8	484,6	449,6	-12,5	-31,2
рілля, тис. га	456,1	461,5	473,7	478,5	444,5	-11,6	-29,2
Товарна продукція, млн. грн.	3408,1	3831,7	3717,4	5884,5	8719,2	5311,1	5001,8
Чистий прибуток, млн. грн.	734,7	507,7	279,3	1026,1	2486,4	1751,7	2207,1
Коефіцієнт розораності сільгоспугідь, %	98,7	98,8	98,5	98,7	98,9	0,2	0,4
Сільгоспугідь на одне підприємство, га	1717,8	1839,4	1780,7	1762,2	1735,9	18,1	-44,8
у т. ч. ріллі, га	1695,5	1816,9	1754,4	1740	1716,2	20,7	-38,2
У розрахунку на одного працівника сільгоспугідь, га	45	44	43,8	43,7	48,3	3,3	4,5
у т. ч. ріллі, га	44,3	43,5	43,5	43,1	47,8	3,4	4,3
Ефективність використання землі							
Одержано в розрахунку на 100 га сільгоспугідь: Товарної продукції,млн. грн.	737,5	820,1	773,2	1214,3	1939,3	1201,8	1166,1
Чистого прибутку, млн. грн.	159,0	108,7	58,1	211,7	553,0	394,0	494,9

Під людськими ресурсами слід розуміти сукупну чисельність економічного населення із відповідними станом здоров'я, освітнім, фаховим і інтелектуальним рівнями, яке може брати участь у сільськогосподарському виробництві і виробляти певну кількість споживчих вартостей за даної продуктивної сили праці та суспільно нормальної інтенсивності праці для досягнення певного результату. Аналіз забезпеченості аграрних підприємств Тернопільської області трудовими ресурсами (табл. 2) свідчить, що більша частина працівників зайнята в рослинництві, а саме: у 2015 р. на рослинництво припадає 77,1% зайнятих працівників, а в тваринництві – лише 22,3%. За період 2011–2015 рр. середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 980 осіб, у тому числі працівників рослинництва на 964 особи, а тваринництва – лише на 16 осіб. У розрахунку на одного працівника в 2015 р. припадало 48,3 га сільгоспугідь та 47,8 га ріллі, що в середньому на 3,4 га та 4,4 га більше порівняно з 2011 р.

Висока частка зернових культур у структурі посівних площ Тернопільської області (близько 60%) потребує постачання галузі значної кількості сучасних технічних засобів для якісного виконання всього обсягу технологічних операцій з їх вирощування і збирання в оптимальні строки. Однак за роки ринкових трансформацій сільське господарство зазнало найбільшого техніко-технологічного занепаду. Між тим світова практика доводить, що належна матеріально-технічна база є основою розвитку аграрного виробництва [3, с. 70–71]. У табл. 3 відображена динаміка забезпеченості технікою в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області.

За результатами досліджень протягом 2011–2015 рр. кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах зменшилася на 292 шт. (переважно через фізичний та моральний знос). Відбулося значне зменшення зерно- та бурякозбиральної техніки на 78 та 41 шт. відповідно, а також скорочення доїльних установок та агрегатів на 27 шт. Дана ситуація є негативною, оскільки впливає на якість молока та його зберігання, знижує транспортабельність та попит.

Від забезпеченості технікою та людьми залежать своєчасність і результативність проведення комплексу сільськогосподарських робіт. Тобто ресурси повинні бути збалансовані таким чином, щоб їх використання забезпечувало оптимальний рівень випуску продукції і прибутковості підприємства. Загальну оцінку ефективності виробництва в господарствах

Таблиця 2

Показники забезпеченості трудовими ресурсами аграрних підприємств Тернопільської області

Показники	Роки					Відхилення (+/-) 2015 р. до	
	2011	2012	2013	2014	2015	2011 р.	2013 р.
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	10263	10607	10970	11146	9283	-980	-1687
у тому числі: рослинництві	8122	8494	8617	8657	7158	-964	-1459
тваринництві	2141	2113	2353	2489	2125	-16	-228
Питома вага в загальній чисельності працівників, %:							
а) працівників рослинництва	79,1	80,1	78,6	77,7	77,1	-2,0	-1,5
б) працівників тваринництва	20,9	19,9	21,4	22,3	22,9	2,0	1,5
Припадає в середньому на одного працездатного: га							
сільськогосподарських угідь	45	44	43,8	43,7	48,3	3,3	4,5
у т. ч. ріллі	44,3	43,5	43,5	43,1	47,8	3,5	4,3

Таблиця 3

Наявність сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

Показники	Роки					Відхилення (+/-) 2015 р. до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Трактори, шт.	3101	3054	3108	2927	2809	-292
у розрахунку на 1000 га ріллі	7	7	7	6	6	-1
Зернозбиральні комбайни, шт.	757	743	685	687	679	-78
у розрахунку на 1000 га посівної площі зернових	3	3	2	3	2	-1
Кукурудзозбиральні комбайни, шт.	20	19	20	16	20	-
у розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи	2	2	1	2	1	-1
Бурякозбиральні машини, шт.	152	142	119	109	111	-41
у розрахунку на 1000 га посівної площі буряків	3	4	5	4	2	-1
Картоплезбиральні комбайни, шт.	8	9	9	9	9	1
у розрахунку на 1000 га посівної площі картоплі	2	2	2	2	2	-
Наявність установок та агрегатів для доїння корів, шт.	171	165	145	131	144	-27
Роздавачі кормів для ВРХ	40	42	40	38	42	2
Транспортери для прибирання гною	380	381	378	367	359	-21

області можна дати, зробивши аналіз показників виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств, визначивши фінансовий результат (прибуток чи збиток), собівартість та рівень рентабельності (збитковості) (табл. 4).

Сільськогосподарські підприємства Тернопільської області в 2015 р. одержали прибуток на загальну суму 2 486,4 млн. грн., значну питому частку займає кукурудза на зерно – 610,7 млн. грн., рівень рентабельності якої становить 42,4%, гречка – 1,9 млн. грн. (11%), зернові та зернобобові – 1 178,3 млн. грн. (39,8%). Продукція тваринництва є менш прибутковою, серед даних видів дохід від молока становив 42,8 млн. грн. із рівнем прибутковості 21,9%, від свинарства одержано 169,5 млн. грн. (42,4%) прибутку. Продукція птахівництва в 2015 р. була збитковою на 7,2 млн. грн. (рівень збитковості – 8,8%). Поголів'я ВРХ зменшилося, галузь в 2015 р. прибутку не одержала, рівень рентабельності знизився до -6,2%, отримано збитку на суму 5,3 млн. грн.

Досягти позитивних результатів, покращити економічну ситуацію в аграрних підприємствах і забезпечити максимальну ефективність їх роботи можливо за умови раціонального використання ресурсів на основі їх пропорційності і збалансованості.

Висновки. Підвищення ефективності господарювання аграрних формувань передбачає формування сприятливого середовища для повноцінного розвитку всіх організаційно-правових форм сільськогосподарського землекористування, що дасть змогу найповніше реалізувати соціально-економічний потенціал регіонального агропромислового комплексу як для забезпечення продовольчої безпеки області, так і для розвитку сільських територій. Стратегічним напрямом підвищення ефективності господарювання агарних формувань є формування ефективної інноваційної політики ресурсозбереження.

Для реалізації інноваційної ресурсозберігаючої політики в аграрних підприємствах регіону необхідно:

– проводити постійний моніторинг виникаючих на підприємстві виробничих, соціальних, економічних та екологічних проблем, вирішення яких може бути забезпечене за рахунок інноваційного ресурсозбереження, що сприятиме своєчасному їх вирішенню або забіганню;

– здійснювати оптимізацію витрат ресурсів на підприємстві, підвищувати рівень організації виробництва та продуктивності праці, покращувати її умови за рахунок всеохоплюючого інноваційного ресурсозбереження;

– проводити економічну оцінку результатів ресурсозбереження на підприємстві, у тому числі за окремими комплексами інноваційних ресурсозберігаючих заходів, видами ресурсів, визначати конкретний внесок у загальний результат ресурсозбереження окремих підрозділів підприємства та працівників;

– максимізувати прибуток в аграрних підприємства за рахунок систематичного виявлення та використання наявних резервів ресурсозбереження, посилити його позиції на ринку шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності виготовлюваної ним продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал підприємств сільських територій: [монографія] / О.М. Вишневська. – Миколаїв: І. Гудим, 2009. – 248 с.

Таблиця 4

Виробничо-фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств Тернопільської області, 2015 р.

Вид продукції і галузь виробництва	Виробництво, тис. т	Реалізація, тис. т	Рівень товарності, %	Виручка від реалізації, млн. грн.	Повна собівартість, млн. грн.	Собівартість 1 т реалізованої продукції, грн.	Ціна реалізації 1 т, грн.	Прибуток (збиток), млн. грн	Рівень рентабельності %
Зернові і зернобобові	1724,1	1700,2	98,6	4139,1	2960,8	1907	2667	1178,3	39,8
у т. ч.: пшениця	764,1	648,0	84,8	1473,2	1092,5	1866	2516	380,7	34,9
гречка	6,7	4,6	68,7	35,3	23,0	4993	7665	12,3	53,5
кукурудза	672,6	815,8	121,3	2049,9	1439,2	1889	2690	610,7	42,4
Ріпак	170,0	161,1	94,8	1040,5	656,0	4567	7244	384,5	58,6
Цукрові буряки	661,5	267,2	40,4	213,6	145,0	571	841	68,7	47,4
Разом по рослинництву	х	х	х	7422,3	5221,6	х	х	2200,7	42,3
Молоко	58,8	51,9	88,3	238,4	195,6	3762	4586	42,8	21,9
Жива маса ВРХ	3,7	3,9	105,4	79,7	84,9	22926	21499	-5,3	-6,2
Жива маса свиней	26,6	24,1	90,6	568,8	399,4	17136	24407	169,5	42,4
Птиця	6,3	5,4	85,7	74,9	82,1	16786	15316	-7,2	-8,8
Разом по тваринництву	х	х	х	1296,9	1011,2	х	х	285,7	28,3
Разом по підприємствах	х	х	х	8719,2	6233,8	х	х	2486,4	39,9

2. Антонюк В.П. Соціально-економічні аспекти формування людського капіталу в Україні / В.П. Антонюк // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № 1. – С. 139–147.
3. Христенко Г.М. Організаційно-економічні проблеми техніко-технологічного забезпечення зерновиробництва / Г.М. Христенко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 70–73.
4. Сільське господарство Тернопільської області 2014: стат. зб. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2015. – 215 с.
5. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Тернопільської області на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/33516/proekt_ekonom08.02.2016.pdf.
6. Статистичні матеріали офіційного сайту Головне управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.te.ukrstat.gov.ua/.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 631.15:332.3

Домбровська О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

ВЕДЕННЯ ГАЛУЗЕВИХ КАДАСТРІВ В УКРАЇНІ

KEEPING INDUSTRY INVENTORIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено огляду державних кадастрів природних ресурсів, їх розвитку та вдосконаленню правового регулювання системи даних кадастрів. Установлено що галузеві кадастри є інформаційною базою для ефективного управління природокористуванням та охороною навколишнього природного середовища. Комплексний характер екологічного управління зумовлює необхідність досягнення повного взаємозв'язку між окремими компонентами інформаційного забезпечення, що стосуються характеристик природних ресурсів. Запропоновано затвердити нормативно-правовий акт, який би регулював питання взаємодії кадастрів природних ресурсів. Розглянуто необхідність відкритого доступу до екологічної інформації.

Ключові слова: земельні ресурси, лісові ресурси, водні ресурси, інформаційна система, облік ресурсів, механізми управління.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обзору государственных кадастров природных ресурсов, их развитию и совершенствованию правовой регуляции системы данных кадастров. Установлено, что отраслевые кадастры являются информационной базой для эффективного управления природопользованием и охраной окружающей естественной среды. Комплексный характер экологического управления предопределяет необходимость достижения полной взаимосвязи между отдельными компонентами информационного обеспечения, которые касаются характеристик природных ресурсов. Предложено утвердить нормативно-правовой акт, который бы регулировал вопрос взаимодействия кадастров природных ресурсов. Рассмотрена необходимость открытого доступа к экологической информации.

Ключевые слова: земельные ресурсы, лесные ресурсы, водные ресурсы, информационная система, учет ресурсов, механизмы управления.

ANNOTATION

The article is devoted the review of state cadastres of natural resources, their development and perfection of the legal adjusting of the system of these cadastres. It is set that of a particular branch cadastres are an informative base for an effective management prirodopol'zovaniem and guard of natural environment. Complex character of ecological management is predetermined by the necessity of achievement of complete intercommunication between separate komponentami of the informative providing, which touch descriptions of natural resources. It is suggested to confirm a legal act which would regulate the question of co-operation of cadastres of natural resources normatively. Rassmotrenna necessity of the opened access to ecological information.

Keywords: landed resources, forest resources, water resources, informative system, account of resources, management mechanisms.

Постановка проблеми. Природні ресурси – це національне багатство України, основа забезпечення життєдіяльності населення. Розуміючи значимість та унікальність природних ресурсів, необхідно на державному рівні розглядати питання, що стосуються оцінки їхнього стану, ступеня вивченості, інвентаризації, обліку, моніторингу, охорони і контролю їх використання.

Інтеграція України у спільний європейський політичний, економічний, етнокультурний і ландшафтний простір ставить перед науковцями невідкладні завдання щодо інвентаризації та оцінки природно-ресурсного потенціалу територій, а також можливих шляхів його раціонального використання. Одним із важливих завдань у галузі охорони природи є створення і розвиток системи кадастрів природних ресурсів.

Кадастри є різновидом інформаційних систем, які повинні використовуватися в процесі здійснення державного управління. Зважаючи на розмаїття сучасних кадастрів, можна дійти думки, що кадастровому обліку може підлягати інформація про стан різноманітних об'єктів. Серед них можна назвати: кадастри природних ресурсів (земельний, водний, лісовий, рослинний, тваринний та ін.), містобудівний кадастр, кадастр нерухомості, екологічні кадастри.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні проблеми регламентації порядку ведення державних кадастрів природних ресурсів у різні періоди часу було відображено в наукових працях представників багатьох галузей знань (економіки, ґрунтознавства, сільського господарства тощо): К.Г. Гофман [1], В.В. Дегтярьова [2], І.В. Туркевича [3], С.Д. Черьомушкіна [4] та ін.

Теоретичну основу даного дослідження становлять також сучасні наукові досягнення в галузі екології, економіки, геодезії, картографії, землевпорядкування, геоінформатики, географії тощо, а саме наукові розробки Г.О. Білявського [5], С.П. Войтенка [6], Т.О. Євсюкова [7], О.П. Канаша [8], Л.П. Курганевич [9], О.Я. Ми-

кула [10], М.Г. Ступень [10], В.Ю. Пересоляк [10] та ін.

Однак окремого комплексного дослідження становлення, розвитку та вдосконалення правового регулювання системи державних кадастрів природних ресурсів, адаптованого до ринкових умов та сучасного законодавства в даній галузі, не проводилося.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні зростає роль державних кадастрів у системі механізмів управління довкіллям, тому виникає необхідність обґрунтування нових теоретичних та нормативних підходів до організації ведення державних кадастрів, закріплення нормативної основи взаємодії кадастрової функції з іншими функціями державного управління, більш чіткого розподілу повноважень між органами державної влади стосовно її реалізації, формування нормативно-правової бази використання кадастрової інформації та створення єдиної цілісної системи державних кадастрів природних ресурсів, адаптованої до сучасних умов.

Мета статті полягає в обґрунтуванні єдності та комплексності системи державних кадастрів природних ресурсів, удосконаленні теоретичних положень державних кадастрів на основі аналізу законодавства щодо створення, ведення та застосування відомостей державних кадастрів, формулюванні пропозицій щодо нормативно-правового регулювання в зазначеній сфері суспільних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадастри природних ресурсів сьогодні розглядаються у двох аспектах: по-перше, як функція державного управління в галузі охорони довкілля, реалізація якої забезпечує раціональне використання природних ресурсів; по-друге, як інформаційна система, що покликана сприяти захисту та підтвердженню прав на природні ресурси та отримання повної і достовірної інформації про природні об'єкти. Закріплення в чинному законодавстві положення про відкритість кадастрових систем дає можливість використовувати інформацію державних природоресурсових кадастрів у різних сферах суспільного життя всіма учасниками – від державних органів та органів місцевого самоврядування до окремого громадянина. Це вимагає розроблення правових актів, які б містили положення, що забезпечують реалізацію визначеного Конституцією України права вільного доступу до інформації про стан довкілля, а також права на її поширення.

Завданням законодавства про охорону навколишнього природного середовища є регулювання відносин у галузі охорони, використання і відтворення природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки, запобігання і ліквідації негативного впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє природне середовище, збереження природних ресурсів, генетичного фонду живої природи, ландшафтів та інших природних комплексів, унікальних територій та природних об'єктів, пов'язаних з історико-культурною спадщиною.

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» [11] встановив, що для обліку кількісних, якісних та інших характеристик природних ресурсів, обсягу, характеру та режиму їх використання ведуться державні кадастри природних ресурсів. Однак вичерпний перелік кадастрів у цьому Законі не наводиться, а аналіз чинного законодавства України дає змогу скласти такий їх перелік: Державний земельний кадастр, Державний лісовий кадастр, Державний водний кадастр, Державний кадастр родовищ і проявів корисних копалин, Державний кадастр природних територій курортів, Державний кадастр лікувальних ресурсів, Державний кадастр територій та об'єктів природно-заповідного фонду, Державний кадастр тваринного світу, Державний кадастр рослинного світу, Національний кадастр антропогенних викидів із джерел та абсорбції поглиначами парникових газів, Містобудівний кадастр.

Відносини в галузі охорони навколишнього природного середовища в Україні регулюються також земельним, водним, лісовим законодавством, законодавством про надра, про охорону атмосферного повітря, про охорону і використання рослинного і тваринного світу та іншим спеціальним законодавством.

Для того щоб під час прийняття управлінських рішень, які можуть впливати на стан довкілля та використання природних ресурсів, комплексно враховувати регіональні особливості розміщення природних об'єктів та ресурсів, Кабінетом Міністрів України було затверджено «Положення про регіональні кадастри природних ресурсів» [12].

Регіональні кадастри природних ресурсів є систематизованим зведенням відомостей про кількісні, якісні та інші характеристики всіх природних ресурсів, виявлених на території областей, а також про обсяг, характер і режим їх використання, і ведуться з метою створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

Кадастри природних ресурсів – систематизовані зведені дані, які якісно і кількісно характеризують визначені види природних ресурсів, містять фізико-географічні характеристики, класифікації, відомості про динаміку, ступінь вивченості, еколого-економічної значимості тих чи інших об'єктів і ресурсів. Додатково кадастри налічують картографічні і статистичні матеріали, подають рекомендації щодо використання природних ресурсів, заходи щодо їхньої охорони та іншу інформацію.

Використання природних ресурсів в Україні здійснюється в порядку загального і спеціального використання природних ресурсів.

Законодавством України громадянам гарантується право загального використання природних ресурсів для задоволення життєво необхідних потреб (естетичних, оздоровчих, рекреаційних,

матеріальних тощо) безоплатно, без закріплення цих ресурсів за окремими особами і надання відповідних дозволів за винятком обмежень, передбачених законодавством України.

У порядку спеціального використання природних ресурсів громадянам, підприємствам, установам і організаціям надаються у володіння, користування або оренду природні ресурси на підставі спеціальних дозволів, зареєстрованих у встановленому порядку, за плату для здійснення виробничої та іншої діяльності, а у випадках, передбачених законодавством України, – на пільгових умовах.

Державний земельний кадастр посідає особливе місце серед кадастрів природних ресурсів, оскільки в ч. 2 ст. 193 Земельного кодексу України [13] прямо зазначено, що «Державний земельний кадастр є основою для ведення кадастрів інших природних ресурсів».

Ведення Державного земельного кадастру регулюється нормативно-правовими актами: Земельним кодексом України [13], Законом України «Про Державний земельний кадастр» [14], Постановою Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку ведення Державного земельного кадастру» [15] та низкою інших.

Державний земельний кадастр – єдина державна геоінформаційна система відомостей про землі, розташовані в межах державного кордону України, їх цільове призначення, обмеження в їх використанні, а також дані про кількісну й якісну характеристику земель, їх оцінку, про розподіл земель між власниками і користувачами [13].

Ведення лісового кадастру регламентується Лісовим кодексом України [16], Постановою Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку ведення Державного лісового кадастру та обліку лісів» [17] та ін. Ведення кадастру покладено на Державне агентство лісових ресурсів України [18].

Метою ведення даного кадастру, відповідно до ст. 49, 50 Лісового кодексу України, є: 1) ефективна організація охорони і захисту лісів, раціонального використання лісового фонду України, відтворення лісів, здійснення систематичного контролю над якісними і кількісними змінами лісів; 2) забезпечення органів державної влади, органів місцевого самоврядування, заінтересованих підприємств, установ, організацій і громадян достовірною та об'єктивною інформацією щодо природного, господарського стану та правового режиму використання лісового фонду України [16].

Складовими частинами кадастру є: 1) облік якісного і кількісного стану лісового фонду України; 2) поділ лісів на категорії залежно від основних виконуваних ними функцій; 3) грошова оцінка лісів (за необхідності); 4) інші показники. Документація кадастру ведеться на основі даних Державного земельного кадастру, матеіалів лісовпорядкування, інвентаризації, обстежень та первинного обліку лісів окремо за власниками лісів і постійними лісокористувачами. Документація кадастру оновлюється один раз на п'ять років.

Поряд із цим проблемним аспектом є доступ до даних лісового кадастру. По-перше, законодавством не передбачено, що лісовий кадастр є автоматизованим. По-друге, відповідно до Наказу Державного агентства лісових ресурсів України від 26 травня 2011 р. № 196 [19], яким затверджено перелік відомостей, що становлять службову інформацію у Державному агентстві лісових ресурсів України, документація Державного лісового кадастру на рівні обласних управлінь лісового та мисливського господарства, області, держави та інша інформація, не є відкритою і загальнодоступною.

Ведення Державного водного кадастру регулюється Водним кодексом України [20], Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення Державного водного кадастру» [21].

Відповідно до Водного кодексу України [20], Державний водний кадастр складається для систематизації даних державного обліку вод та визначення наявних для використання водних ресурсів. Державний облік вод складається з державного обліку водокористування, державного обліку поверхневих вод і державного обліку підземних вод. Його ведення покладено одночасно на три установи: Державну службу України з надзвичайних ситуацій, Держводагентство України, Державну службу геології та надр України.

Державний водний кадастр являє собою систематизований звід відомостей про: поверхневі, підземні, внутрішні морські води та територіальне море; обсяги, режим, якість і використання вод (водних об'єктів); водокористувачів (окрім вторинних); водогосподарські об'єкти, що забезпечують використання води, очищення та скид зворотних вод (споруди для акумуляції та регулювання поверхневих і підземних вод; споруди для забору та транспортування води; споруди для скиду зворотних вод; споруди, на яких здійснюється очистка зворотних вод (з оцінкою їх ефективності).

Ведення кадастру здійснюється за допомогою автоматизованої інформаційної системи. Проте законодавством не встановлено положень щодо відкритості/закритості інформації цього кадастру. Вважаємо, що за необхідності отримати інформацію з такого кадастру необхідно скористатися положеннями Закону України «Про доступ до публічної інформації» [22]. Зважаючи на те, що він ведеться одночасно трьома органами, можна поставити під сумнів його існування як єдиної системи.

Ведення кадастру родовищ і проявів корисних копалин регулюється Кодексом України про надра [23], Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку державного обліку родовищ, запасів і проявів корисних копалин» [24].

Ст. 43 Кодексу про надра [23] встановлює, що Державний кадастр родовищ і проявів корисних копалин містить відомості про кожне родовище, включене до Державного фонду родовищ корисних копалин, щодо кількості та якості запасів корисних копалин і наявних у них компонентів, гірничо-технічних, гідрогеологічних та інших умов розроблення родовища та його геолого-економічну оцінку, а також відомості про кожний прояв корисних копалин.

Державний облік ведеться на підставі звітів про результати геологозйомочних, пошукових, геологорозвідувальних, тематичних, проектно-пошукових та науково-дослідних робіт геологічного профілю, річних звітів гірничодобувних підприємств, звітів про результати технологічних випробувань мінеральної сировини, техніко-економічних обґрунтувань, інших документів, що стосуються оцінки та списання запасів.

Організація та методичне керівництво щодо ведення кадастру, а також збір, облік, систематизація, зберігання, обробка та надання даних державного кадастру заінтересованим користувачам покладено на Державну службу геології та надр України. Фактично його здійснює Державне науково-виробниче підприємство «Державний інформаційний геологічний фонд України», про яке вже зазначалося. Відповідно до інформації, що зазначена на сайті цього підприємства, відомості Державного кадастру родовищ та проявів корисних копалин України накопичуються, періодично доповнюються та уточнюються в автоматизованій базі даних та подаються у вигляді уніфікованих за формами паспортах об'єктів обліку регіонального кадастру природних ресурсів по окремому родовищу та прояву корисних копалин. Щодо доступу до інформації, яка міститься в кадастрі, вважаємо, що також необхідно керуватися положеннями Закону України «Про доступ до публічної інформації» [22].

Ведення кадастру природних територій курортів здійснюється відповідно до Закону України «Про курорти» [25], Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку створення і ведення Державного кадастру природних територій курортів» [26].

Державний кадастр природних територій курортів України, відповідно до ч. 1 ст. 36 указаного Закону [25], є системою відомостей про правовий статус, належність, режим, географічне положення, площу, запаси природних лікувальних ресурсів, якісні характеристики цих територій, їх лікувальну, профілактичну, реабілітаційну, природоохоронну, наукову, рекреаційну та іншу цінність.

Відомості кадастру формуються з різних документованих джерел інформації, серед яких – дані Державного земельного кадастру (щодо властивостей земель), дані Державного картографо-геодезичного фонду (про географічне положення територій курортів).

Ведення кадастру лікувальних ресурсів здійснюється відповідно до Закону України «Про курорти» [25]. Державний кадастр природних лікувальних ресурсів України, відповідно до ч. 1 ст. 37 зазначеного Закону, є системою відомостей про кількість, якість та інші важливі з погляду лікування та профілактики захворювань людини характеристики всіх природних лікувальних ресурсів, що виявлені та підраховані на території України, а також можливі обсяги, способи та режими їх використання.

До кадастру природних лікувальних ресурсів включаються відомості у формі текстових, цифрових та графічних (картографічних) матеріалів щодо видів (типів) природних лікувальних ресурсів: мінеральні і термальні води, лікувальні грязі та озокерит, ропа лиманів та озер, морська вода, природні об'єкти і комплекси із сприятливими для лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань кліматичними умовами. Обов'язки щодо створення та ведення цього кадастру покладаються на Міністерство охорони здоров'я України. Для оперативного задоволення потреб користувачів кадастру створюється автоматизована система його ведення, яка базується на використанні ГІС-технологій.

Державний кадастр територій та об'єктів природно-заповідного фонду є системою обліку та оцінки кількісного та якісного стану територій та окремих об'єктів природно-заповідного фонду та їх територіальних сукупностей і призначений для забезпечення органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, фізичних і юридичних осіб достовірними даними про правовий статус, належність, режим, географічне положення, кількісні та якісні характеристики цих територій та об'єктів, їх природоохоронну, наукову, виховну, рекреаційну та іншу цінність для охорони, збереження та ефективного управління функціонуванням і розвитком природно-заповідного фонду.

Нині відсутня постанова Кабінету Міністрів України, яка, відповідно до вимог ст. 23 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», регулювала би порядок ведення цього кадастру. Разом із тим на виконання ст. 59 Закону України «Про природно-заповідний фонд» [27] Наказом Мінприроди України було затверджено «Інструкцію про зміст та складання документації Державного кадастру територій та об'єктів природно-заповідного фонду України» [28]. Відповідно до цієї інструкції, облік об'єктів природно-заповідного фонду в кадастрі ведеться за: режимами охорони і використання; ступенем збереженості угруповань; ступенем цінності об'єкта.

Організація ведення кадастру, координація діяльності, пов'язаної з виконанням кадастрових робіт, забезпечення розроблення нормативно-правових актів та методичних матеріалів, необхідних для ведення кадастру, покладається на Державну службу заповідної справи. Державний контроль над дотриманням порядку ведення кадастру здійснюється Мінприроди. Опу-

блікування даних кадастру здійснюється один раз на п'ять років.

Створення містобудівного кадастру передбачено ст. 22 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» [29], який визначає містобудівний кадастр як державну систему зберігання і використання геопросторових даних про територію, адміністративно-територіальні одиниці, екологічні, інженерно-геологічні умови, інформаційних ресурсів будівельних норм, державних стандартів і правил для задоволення інформаційних потреб у плануванні територій та будівництві, формування галузевого складника державних геоінформаційних ресурсів. Цей кадастр ведеться з урахуванням даних Державного земельного кадастру.

Дані цього кадастру використовуються суб'єктами містобудування під час вирішення питань: прогнозування розвитку, планування і забудови населених пунктів; розміщення, проектування, будівництва й реконструкції об'єктів житлово-цивільного, виробничого, комунального та іншого призначення; охорони пам'яток архітектури і містобудування, регенерації історичних поселень; створення соціальної, інженерної і транспортної інфраструктур; регулювання земельних відносин на відповідних територіях; визначення зон економічної оцінки територій, обґрунтування розмірів оподаткування і вартості земельних ділянок, будинків і споруд з урахуванням місцевих умов; обліку власників і користувачів будинків і споруд; контролю над раціональним використанням територіальних ресурсів, аналізу реалізації затвердженої містобудівної документації та інших питань.

Слід зазначити, що всі перераховані кадастри зорієнтовано на застосування сучасних інформаційних та геоінформаційних технологій і повинні бути інтегрованими в єдиний інформаційний простір України.

Аналіз функціонального призначення кадастрів показує, що всі вони базуються на єдиній просторовій (геодезичній) основі і значною мірою на даних Державного земельного кадастру. Якщо з погляду запобігання дублюванню робіт та інформації, забезпечення економії коштів та скорочення часу на створення кадастрових систем кооперація та інтеграція розробок є просто доцільними, то з погляду запровадження національної інфраструктури просторових даних така кооперація є вкрай необхідною. Інтеграція баз даних кадастрів, корпоративний підхід до формування та використання баз даних кадастрів можливі тільки за умови їх ведення на одному просторовому базисі, єдиній системі ідентифікації та класифікації об'єктів обліку кадастрів (передусім земельних ділянок), основі застосування загальноприйнятих стандартів представлення та обміну даними за чітко регламентованими умовами і порядком надання та обміну інформацією.

Ст. 31 Закону України «Про Державний земельний кадастр» [14] запроваджена нормативна вимога інформаційної взаємодії між кадастрами та інформаційними системами держави: «Для забезпечення ведення Державного земельного кадастру, містобудівного кадастру, кадастрів інших природних ресурсів та інших інформаційних систем Кабінет Міністрів України затверджує Порядок інформаційної взаємодії між кадастрами та інформаційними системами, а також перелік відомостей, обмін якими може здійснюватися в порядку такої взаємодії».

Пункт 2.1 «Порядку ведення Державного земельного кадастру» [15] відносить до відомостей Державного земельного кадастру всі відомості, що підлягають внесенню до нього у порядку інформаційної взаємодії з іншими кадастрами та інформаційними системами. Порядок наводить перелік відомостей, обмін якими здійснюється в процесі інформаційної взаємодії між кадастрами та інформаційними системами. Це положення створює загальні передумови узгодження інформації державних земельного, лісового, водного та інших кадастрів.

Інформація, що повинна бути предметом інформаційного обміну, з Державного земельного кадастру для наповнення інших кадастрів, згідно з порядком інформаційної взаємодії, повинна включати: планово-картографічну основу державного земельного кадастру; дані про державний кордон і межі адміністративно-територіальних одиниць; межі кадастрових зон і кварталів; обмеження у використанні земель та земельних ділянок; нормативну грошову оцінку земельних ділянок.

Серед додаткової інформації, яка може бути предметом інформаційного обміну з кадастрів та інших інформаційних систем, є: карти-схеми (плани) лісонасаджень лісогосподарських підприємств (лісництв); карти-схеми організації території (використання об'єктів) природно-заповідного фонду, карти-схеми поширення видів рослин; дані про річки та інші водні об'єкти; планово-картографічні матеріали розташування територій та об'єктів природно-заповідного фонду; картографічний матеріал Державного кадастру природних територій курортів; дані про зонування та площу округу санітарної охорони курортів тощо.

Висновки. Сьогодні підвищуються роль та значення державних кадастрів у системі механізмів управління довкіллям. В умовах економічного реформування кадастри є інформаційною базою для ефективного управління природокористуванням і охороною навколишнього природного середовища, ведення статистики, регулювання відповідних суспільних відносин, підтримки податкової та інвестиційної політики держави, обґрунтування розмірів плати за природокористування, ефективної правозастосовчої діяльності в галузі природоресурсових відносин.

Комплексний характер екологічного управління зумовлює необхідність досягнення повного взаємозв'язку між окремими компонентами

інформаційного забезпечення, що стосуються характеристик природних ресурсів. Для забезпечення належного ведення державних кадастрів природних ресурсів потрібен ефективний контроль із боку органу, що не входить до системи органів, на які покладено повноваження стосовно реалізації кадастрової функції.

Створення національної інфраструктури геопросторових даних дасть змогу запобігти дублюванню даних, сприятиме їх достовірності, швидкому цілодобовому доступу до інформації, скороченню витрат на створення, зберігання та захист даних. Окрім того, це покращить державне регулювання й управління в усіх сферах діяльності. Очевидні і соціальні переваги, що дадуть змогу покращити моніторинг природних ресурсів, а також це сприятиме запобіганню та ліквідації наслідків стихійних лих та катастроф.

Відкритість системи державних природоресурсових кадастрів буде сприяти, по-перше, можливості отримати інформацію про природний ресурс кожному громадянину, по-друге, ефективному захисту прав та законних інтересів власників природних ресурсів та природо користувачів. Це зумовлює необхідність законодавчого регулювання порядку надання кадастрової інформації як окремої стадії кадастрового процесу, що є завершальним етапом реалізації кадастрової функції державними органами. Більшість країн, які ведуть кадастри, мають відкриті кадастри, але їх відкритість не завжди означає безоплатність отримання такої інформації. Прикладом безоплатного та відкритого кадастру є грузинський кадастр.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гофман К.Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики / К.Г. Гофман. – М.: Экономика, 1978. – 204 с.
2. Дегтярьов В.В. До проблеми моніторингу ґрунтів природних та агрогенних екосистем: методологія оцінки якості / Д.Г. Тихоненко, В.В. Дегтярьов, М.О. Горін // Посібник українського хлібороба. Українські чорноземи в началі третього тисячоліття: наук.-практ. збірник. – Київ, 2016. – Т. 1. – С. 85–95.
3. Туркевич И.В. Кадастровая оценка лесов / И.В. Туркевич. – М.: Лесная промышленность, 1977. – 168 с.
4. Черемушкин С.Д. О практическом применении экономической оценки земли / С.Д. Черемушкин, С. Н. Кулагина. – М., 1972. – 47 с.
5. Білявський Г.О. Основи екології: [підручник] / Г.О. Білявський, Р.С. Фурдуй, І.Ю. Костіков; 2-ге вид. – К.: Либідь, 2005. – 408 с.
6. Войтенко С.П. Інженерна геодезія: [підручник] / С.П. Войтенко. – К.: Знання, 2009. – 557 с.
7. Євсюков Т.О. Удосконалення обліку земель під полезахисними лісовими насадженнями в кадастрово-реєстарційній системі / Т.О. Євсюков, І.А. Опенько // Збалансоване природокористування. – 2014. – № 3. – С. 106–112.
8. Канаш О.П. Ґрунти – провідна складова земельних ресурсів / О.П. Канаш // Землеустрій і кадастр. – 2013. – № 2. – С. 68–76.
9. Курганевич Л.П. Водний кадастр: [навч. посіб.] / Л.П. Курганевич. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 116 с.
10. Микула О.Я. Кадастр природних ресурсів: [навч. посіб.] / О.Я. Микула, М.Г. Ступень, В.Ю. Пересоляк. – Львів: Новий світ-2000, 2006. – 192 с.
11. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show.
12. Про затвердження Положення про регіональні кадастри природних ресурсів: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2001 р. № 1781 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1781-2001.
13. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua/laws/show/ земельний.
14. Про Державний земельний кадастр: Закон від 07.07.2011 № 3613-VI; редакція від 01.01.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ про державний земельний кадастр.
15. Про затвердження Порядку ведення Державного земельного кадастру: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2012 № 1051 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1051-2012.
16. Лісовий кодекс України від 21 січня 1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua/laws/show/ лісовий.
17. Про затвердження Порядку ведення Державного лісового кадастру та обліку лісів: Постанова Кабінету Міністрів України від 20 червня 2007 р. № 848 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/848-2007.
18. Про Положення про Державне агентство лісових ресурсів України: Указ Президента України від 13 квітня 2011 р. № 458/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/458/2011.
19. Перелік відомостей, що становлять службову інформацію у Державному агентстві лісових ресурсів Україн: Наказ Державного агентства лісових ресурсів України від 26 травня 2011 р. № 196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article.
20. Водний кодекс України від 6 червня 1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/213/95.
21. Порядок ведення Державного водного кадастру: Постанова Кабінету Міністрів України від 8 квітня 1996 р. № 413 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/413-96.
22. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13.01.2011 № 2939-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17.
23. Кодекс України про надра від 27.07.1994 № 132/94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/132/94.
24. Порядок державного обліку родовищ, запасів і проявів корисних копалин: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.1995 № 75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/848-2007.
25. Про курорти: Закон України від 05.10.2000 № 2026-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2026-14.
26. Порядок створення і ведення Державного кадастру природних територій курортів: Постанова Кабінету Міністрів України від 23.05.2001 № 562 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/562-2001.

27. Про природно-заповідний фонд України: Закон України від 16.06.1992 № 2456-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-12.
28. Інструкція про зміст та складання документації державного кадастру територій та об'єктів природно-заповідного фонду України: Наказ Мінприроди України від 16.02.2005 № 67 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0298-05.
29. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17.02.2011 № 3038-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 3038.

УДК 338.43:62.61

Колеватова А.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

THE USE OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES IS IN AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан та перспективи розвитку альтернативних джерел енергії. Обґрунтовано напрями й особливості використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. Виявлено основні шляхи щодо активізації застосування альтернативної енергетики в розвитку аграрного сектора економіки. Наведено обґрунтування ефективності вибору та впровадження в економічну діяльність досліджуваного підприємства певного виду альтернативних джерел енергії.

Ключові слова: альтернативні джерела енергії, економічна ефективність, енергоресурси, аграрний сектор, потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано современное состояние и перспективы развития альтернативных источников энергии. Обоснованы направления и особенности использования нетрадиционных и восстанавливаемых источников энергии. Выявлены основные пути активизации применения альтернативной энергетики в развитии аграрного сектора экономики. Представлено обоснование эффективности выбора и внедрения в экономическую деятельность исследуемого предприятия определенного вида альтернативных источников энергии.

Ключевые слова: альтернативные источники энергии, экономическая эффективность, энергоресурсы, аграрный сектор, потенциал.

ANNOTATION

The modern state and prospects of development of alternative energy sources are investigational in the article. Reasonably directions and features of the use of unconventional and refurbishable energy sources. Basic ways are educed in relation to activation of application of alternative energy in development of agrarian sector of economy. The ground of efficiency of choice and introduction is driven to economic activity of the investigated enterprise of certain type of alternative energy sources.

Keywords: alternative energy sources, economic efficiency, resources, agrarian sector, potential.

Постановка проблеми. Основою економічної стабільності будь-якої держави світу є стан її паливно-енергетичного комплексу, тому важливим є вибір правильної стратегії формування енергетичної політики, яка в кінцевому підсумку сприяє не тільки енергетичній незалежності держави, але й покращує рівень життя людей. Із кожним роком у багатьох країнах світу все гостріше постає проблема забезпечення різними видами енергії. Основними причинами такого становища є нестача та вичерпність традиційних енергоносіїв (вугілля, нафти та природного газу). На тлі енергетичної кризи актуальним є питання переходу від традиційних джерел енергії до нових, альтернативних, які є екологічно менш небезпечні та економічно ефективні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем та перспектив розвитку відновлювальних джерел енергії займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Д.В. Дероган, В.О. Дубровін, М.О. Корчемний, В.В. Лаврук, О.Л. Чижевський, О.Ю. Паламарчук, В.І. Костик, А.О. Рожко, О.В. Шушляков та ін. Незважаючи на наявні ґрунтовні розробки вчених, потребують поглибленого дослідження питання ефективного використання альтернативних видів енергії на інноваційно-інвестиційній основі з урахуванням новітніх досліджень. Обґрунтування теоретико-методологічних засад особливо актуальне в сучасних умовах господарювання в контексті постійної трансформації ринкового середовища.

В умовах глобальної економічної кризи особливої актуальності набуває питання пошуку альтернативних джерел енергії, зокрема таких, що здатні постійно відновлюватися. При цьому важливо мати уявлення про весь спектр відновлювальних джерел енергії, які можна використати в сучасному народному господарстві.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні напрямів і особливостей використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, виявленні напрямів щодо активізації діяльності у контексті розвитку аграрного сектора економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним зі стратегічних шляхів розв'язання проблемних питань в енергозабезпеченні України може стати використання відновлюваних джерел енергії – енергії сонця, вітру, малих річок і водотоків, геотермальної енергії, енергії біомаси та енергії довкілля.

Найбільш освоєним у світі є використання сонячної енергії для сонячного теплопостачання, теплові процеси опрацьовані майже для всіх напрямів сонячних тепло-технологій: теплопостачання (включаючи гаряче водопостачання та опалення), холодопостачання, кондиціювання повітря, отримання прісної води, сушка матеріалів та виробів. Для реалізації цих процесів розроблена широка гама необхідних пристроїв та обладнання, здійснюється їх серійне вироб-

ництво [3, с. 20]. В Україні наявні суттєві передумови для розвитку вітроенергетики, а саме: великі площі для будівництва ВЕС (вітряна електростанція), вільні від промислової і житлової забудови, від інтенсивного використання в землеробстві.

Україна, за оцінками фахівців, має значний, але поки що не використаний потенціал вітрової енергії, який становить на рік близько 500 млрд. кВт/год. Особливо перспективні у цьому відношенні Миколаївська, Запорізька, Одеська області, Донеччина та Прикарпаття. Технології використання біопалива і добрив рослинного походження набули особливого значення в Україні у зв'язку з ростом вартості енергоносіїв та зменшенням поголів'я худоби. Енергетична біосировина умовно поділяється на первинну (солома, стебла, торф, відходи деревини) та вторинну (гній, гноївка).

В Україні вільні ресурси первинної та вторинної енергетичної біосировини становлять 9,33 млн. т. умовного палива. Солома є відновлюваним джерелом і доступна для будь-якого господарства. Кількісний потенціал соломи, наявної для виробництва енергії, становить, за оцінками, 20 млн. т на рік [5, с. 43]. Використання гною, соломи та іншої біомаси дає можливість вирішити не лише енергетичну проблему в Україні, а й поліпшити екологічні умови агроландшафтів, виготовляти високоякісні добрива. Під час спалювання біопалива його енергія розсіюється, але продукти спалювання можуть знову перетворюватися в біопаливо шляхом природних екологічних або сільськогосподарських процесів. Таким чином, використання промислового біопалива, добре пов'язаного з природними екологічними циклами, може не давати забруднень і забезпечувати безперервний процес отримання енергії.

За даними В.О. Дубровіна, до 2020 р. частка поновлюваних джерел у виробництві електричної енергії в Європейському Союзі (ЄС) зросте з 14,3% до 33,5%. Більш ніж у два рази зросте виробництво теплової енергії, а використання поновлюваних рідких палив зросте у 60 разів. За прогнозами ЄС, найбільше значення серед поновлюваних джерел енергії має біомаса. Максимально зросте її частка у виробництві рідких біопалив (40–60 разів), електричної (10 разів) та теплової енергії (2 рази).

За даними М.О. Корчемного щорічно в Україні споживається близько 200 млн. т умовного палива, при цьому видобуток із природних джерел країни становить лише 80 млн. т. Важливим потенційним ресурсом за такого балансу власної та імпортної енергосировини стає енергетична біосировина. Можливості сільськогосподарського виробництва і використання біомаси переважно визначаються рослинництвом, основу якого в Україні становить вирощування зернових. Ці прогнози також характеризують світову тенденцію розвитку використання поновлюваних джерел енергії (ПДЕ) (рис. 1).

Поновлювані джерела енергії можуть становити значну частку в енергетичному балансі окремих районів та областей України. Одним зі шляхів доповнення і часткової заміни традиційних видів палива є використання біогазу. Важливим аргументом на користь даного джерела енергії є необхідність вирішення на сучасному рівні екологічних проблем, що виникають під час утилізації відходів у сільському господарстві. Виробництво біогазу з різних видів сільськогосподарських відходів, головним чином гною, є традиційною технологією в низці країн, що розвиваються [7, с. 55].

Рис. 1. Прогноз структури світового виробництва енергії на період до 2020 р.

В останні роки біогазові установки отримали розповсюдження і в промислово розвинутих країнах, особливо в Західній Європі, де використовуються невеликі установки з ємкістю реакторів від 100 до 300 м^3, утилізуючих переважно відходи тваринництва. Зараз загальна кількість промислових біогазових установок близько 750 одиниць.

Досвід упровадження біогазових технологій в сільськогосподарську практику показує, що в ієрархії складників ефективності цього методу перше місце займає його екологічний ефект, потім реалізується ефект від отримання високоякісних добрив, і тільки третє місце посідає енергетичний складник. Перероблені в біогазовій установці органічні відходи практично не мають неприємного запаху і водночас є цінними добривами за вмістом у них поживних речовин.

Орієнтація на розвиток нетрадиційної енергетики передбачає дотримання таких основних положень: сучасна енергетична система на нетрадиційних та відновлюваних джерелах енергії повинна найбільш повно враховувати особливості самого джерела енергії та характеристику її споживача, що дає змогу знизити втрати такої енергії і зменшить її вартість; необхідно проводити розрахунки ефективності дії нетрадиційної енергосистеми [9, с. 43]. На цій основі потрібно більш повно використовувати таку енергію і зменшити її втрати, оскільки економічно досконала система буде вигіднішою, незважаючи на великі питомі капіталовкладення, внаслідок менших витрат палива і більшого терміну роботи обладнання; для підвищення ефективності енергосистеми потрібно також

удосконалювати методи її управління; потрібно проводити не тільки просте співставлення окремих технологій на базі відновлюваних джерел енергії, але і досліджувати їх взаємозв'язок у рамках конкретної енергосистеми. Причому це необхідно робити для енергосистем, розташованих у різних географічних зонах, які відрізняються своїми структурою, обсягами і темпами постачання енергоносіїв. Усе це дає змогу розробити комплексні моделі оптимізації локальних енергетичних систем.

Фінансування такого роду діяльності повинно поєднувати в собі різні види: бюджетне, позабюджетне, виробниче. Воно включає і використання державних спеціалізованих коштів у вигляді фондів загальнонаціональних, регіональних, локальних фондів та іноземні інвестиції. Для початку пропонується формування загальнонаціонального фонду допомоги з упровадження нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії. На нижчому рівні це можуть бути кошти, одержані від реалізації сільськогосподарської та іншої продукції (за певної надбавки на ціну готової продукції) [2, с. 7].

Для забезпечення подальшого розвитку аграрного сектору у контексті енергозбереження необхідні інвестиції, як іноземні, так і державні, що значною мірою нададуть можливість упроваджувати новітні технології, які є одним із напрямів ефективного вирішення енергетичних проблем. Це може бути переробка специфічної сільськогосподарської сировини (подрібненої рослинної біомаси, гноївки, відходів) на біогаз та супутні продукти, зокрема такі, як рідкі органічні добрива. Подібний досвід активно використовується в країнах Європейського Союзу.

Для розвитку енергетичного потенціалу в Україні вирішальне значення має вплив технічних, технологічних та інноваційних факторів. Серед них можна виділити такі, як: необхідність подальших реформ енергетичного ринку під впливом міжнародної ситуації; стійка тенденція до зростання цін на традиційні енергоносії; можливість підвищити надійність енергопостачання; додаткові можливості для розвитку економіки, передусім у сільській місцевості; зростаючі можливості для експорту біомаси і палива; постійне та загострене питання щодо екологізації виробництва; можливість створення нових робочих місць [9, с. 124].

Світовий досвід свідчить, що наявні технології виробництва альтернативних джерел не є досить досконалими, мають різний рівень економічної ефективності і різний технічний рівень. Однак усі вони мають такі визначні переваги, як дуже низький або незначний рівень викидів парникових газів, і невичерпний (відновлюваний) запас палива, необхідний для їх реалізації. Досягнення ефективного результату у виробництві і використанні альтернативних джерел енергії неможливе без державної підтримки, що є основним складником їх подальшого розвитку.

У цілому виконання програм з енергозбереження, у тому числі програм зі створення об'єктів альтернативної енергетики (Програма нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії – НДВД), у перспективі може забезпечити для України: зміцнення державності за рахунок підвищення енергетичної та економічної незалежності; зниження енергоємності внутрішнього валового продукту; досягнення світового рівня ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів; зменшення обсягів імпорту паливно-енергетичних ресурсів; створення ринку енергозберігаючого обладнання, відповідної техніки та технологій; технічне та технологічне переоснащення енергоємного виробництва; конкурентоздатність вітчизняних товарів; підвищення добробуту громадян; підвищення рівня зайнятості населення; підвищення рівня безпеки праці та культури виробництва; поліпшення стану здоров'я людей; зменшення обсягів шкідливих викидів у довкілля; відтворення природних ресурсів; виконання міждержавних угод щодо підвищення рівня екологічної безпеки.

Обнадійливим є також і зростаюче усвідомлення підприємствами нагальної потреби підвищення енергоефективності виробництва у комплексі з екологічною безпекою, отримання енергоносіїв та використання із цією метою альтернативних джерел, горючих відходів згубних для довкілля, які підлягають знешкодженню, викидів як додаткового джерела енергоресурсів [1, с. 112]. Миколаївщина посідає друге місце в Україні у видобутку альтернативної енергетики, поступаючись лише Одеській області. До кінця 2018 р. область планує значно покращити ці показники завдяки реалізації нових проектів у Березанському, Казанківському, Баштанському, Снігурівському районах.

Розвиток аграрного сектора і використання альтернативних джерел енергії пов'язаний зі зниженням залежності від енергоносіїв, що на регіональному і державному рівнях взаємодіє з енергетичною безпекою. Використання відновлюваних джерел енергії пов'язане також зі зниженням негативного впливу на навколишнє середовище, що здійснює вплив на гарантування відповідного рівня екологічної безпеки.

Нині в Миколаївській області реалізується низка проектів із запровадження альтернативної енергетики. Обсяг інвестицій у розвиток енергетики лише за I квартал 2016 р. становив понад 1,4 млрд. грн. Це зумовлено вкладеннями у будівництво сонячних та вітрових електростанцій. У рамках реалізації спільного із німецькою стороною проекту було встановлено вітрильні установки у вітряному парку «Очаківський», що об'єднує два вітрових поля. На сьогоднішній день там змонтовано 15 вітроустановок потужністю 2,5 мВт кожна [8, с. 35]. Вони вже працюють і виробили майже 100 млн. кВт/год. електроенергії, яка надійшла в енергосистему України.

Враховуючи зазначене, побудуємо матрицю SWOT-аналізу і обґрунтуємо переваги і недоліки запровадження проектів (табл. 1).

Отже, позитивних характеристик у сонячної енергетики більше, ніж негативних, проте навіть у рамках проведеного SWOT-аналізу негативні моменти можуть значно сповільнити процес поширення її застосування в практиці господарювання.

Такі теми, як альтернативні джерела енергії та системи енергозбереження, стають в Україні актуальнішими з кожним днем. Відомо, що таке обладнання, як вітрогенератори, вітроелектростанції, сонячні батареї, дають змогу економити значні фінансові кошти і водночас отримувати повну енергетичну незалежність, що в сучасних умовах є досить актуальним питанням у зв'язку з постійним зростанням цін на газ, мазут, дизельне паливо, нафту й електроенергію.

На державному рівні для вирішення цих питань було розроблено низку законопроектів, у тому числі Енергетичну стратегію України на період до 2030 р., що спрямована, зокрема, на підтримку розвитку і використання нетрадиційних відновлюваних джерел енергії. У цьому аспекті введення у виробничі процеси систем автономного й альтернативного енергозабезпечення є об'єктивною необхідністю. У зв'язку із цим використання альтернативної сонячної енергії у сільськогосподарському виробництві матиме перспективи розвитку. Вдосконалення нормативної бази у сфері альтернативної енергетики передбачається здійснити шляхом уніфікації термінології та її адаптації до норм ЄС, спрощення національних дозвільних процедур для виробників енергії з відновлюваних та альтернативних джерел. Скорочення енергоспоживання в економіці України можливе за рахунок структурного і технічного чинників. Структурний складник потенціалу енергозбереження відображає вплив зменшення питомої ваги енергоємних галузей у ВВП України за рахунок розвитку виробництв із низькою енергоємністю та матеріалоємністю, а також наукомістких галузей.

Основною ідеєю нашої пропозиції є створення сонячних модулів на даху підприємства для енергозбереження території на прикладі досліджуваного нами ДП «Агро-Коблево» Березанського району Миколаївської області. Мета пропозиції полягає у здійсненні доопрацювання наявної системи електропостачання з урахуванням сучасних вимог енергозбереження та енергоефективності, встановивши систему геліоустановок для одержання електроенергії. Основні складники комплекту системи автономного і резервного енергозабезпечення включають сонячні модулі моделі «ES(A)-40», контролер «ESIP-20-H», акумулятори «Торнадо 200» та інвентар Santec ENBW1KW. Технічні характеристики сонячних модулів повинні враховувати особливості їх застосування та необхідні потужності для виробничих і соціальних потреб підприємства (табл. 2).

Вартість системи представлена нами в табл. 3 та враховує вартість самих сонячних модулів, акумуляторної батареї, контролера та інвентарю на суму 26 725,0 грн., також варто включити монтаж на суму 4 358,0 грн. Загальна вартість одного комплекту модулів із монтажем становить 31 083,0 грн.

З урахуванням того, що вартість одного комплекту вказаної системи енергозбереження становить 31 083 грн., виходячи з реальних умов, маємо змогу впровадити у використання чотири такі комплекти. Їхня загальна вартість,

Таблиця 1

SWOT-аналіз застосування сонячної енергетики з урахуванням регіональних особливостей

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Екологічність (нульовий баланс двоокису вуглецю) 2. Поновлюваність 3. Децентралізація виробництва енергії 4. Сприяння диверсифікації підприємства 5. Створення нових місць роботи 6. Економічна активізація сільських регіонів 7. Одноразовість інвестицій 8. Простота в обслуговуванні 9. Подільність 10. Можливість використання сонячної енергії в промислових масштабах 11. Гарантування енергетичної безпеки 12. Гарантування екологічної безпеки 13. Збереження екосистем	1. Недостатньо сприятлива державна політика, відсутність державної підтримки 2. Відсутність інформації у потенційних споживачів 3. Відсутність продуктивного обладнання 4. Залежність від природних умов 5. Відсутність ринку 6. Постійний характер струму вик ликає потребу в його перетворенні та зміні для виробничих потреб 7. Висока вартість обладнання 8. Висока вартість електроенергії 9. Потреба у великих площах для розміщення фотоелектричних панелей 10. Недоцільність застосування геліоенергетичних станцій у дрібних господарствах 11. Занадто низький коефіцієнт корисної дії сонячних перетворювачів 12. Низька «щільність» енергетичних ресурсів 13. Неритмічність отримання даного виду енергії
Можливості	**Загрози**
1. Наявність можливостей для забезпечення значної частки в задоволені енергетичних потреб країни 2. Сприятливі природні умови в найбільшій частині території країни 3. Наявність відпрацьованих технологій 4. Сконструйоване обладнання 5. Зрушення в українському законодавстві	1. Зростання конкуренції на ринку енергетичних продуктів 2. Видалення з обороту сільськогосподарських угідь під потреби сонячних енергетичних станцій 3. Зацікавленість інвесторів у розвитку альтернативної енергетики залишається невисокою

Джерело: розроблено автором

включаючи монтаж, становитиме 124 332 грн. Однак реалізація проекту також вимагає додаткових витрат на обслуговування системи та інших витрат, пов'язаних з укладанням договору оренди обладнання. Заплановано, що догляд за сонячними батареями здійснюватиме електрик, надбавка до місячної заробітної плати якого за цю роботу становитиме 1 000 грн., тому загальна вартість проекту становитиме 135 тис. грн. Згідно із Законом України «Про електроенергетику», з 01.01.2014 енергопостачальні компанії зобов'язані викуповувати у домогосподарств і сільськогосподарських підприємств за «зеленим» тарифом надлишкову електроенергію, вироблену даховими сонячними електростанціями потужністю до 30 кВт (табл. 4).

Таблиця 2

Технічні характеристики сонячних модулів «ES(A)-40»

Показник	Значення
Потужність, кВт	11,2
Запас енергії, кВт/год.	23
Пікова потужність споживання, кВт	10
Номінальна напруга системи, Вт	220

Джерело: розроблено з використанням технічної документації ПП «ЕКО-СТ»

Таблиця 3

Вартість енергозабезпечувальної системи «Солар24 05-20-1»

Комплектуючі	Вартість
Сонячні модулі	14199,0
Контролер та інвентар	3043,0
Акумуляторна батарея	9483,0
Всього комплект	26725,0
Монтаж	4358,0
Вартість одного комплекту	31083,0

Джерело: розроблено з використанням технічної документації ПП «ЕКО-СТ»

Таблиця 4

Розміри «зеленого» тарифу для сільськогосподарських підприємств

Показники	З 01.01.15 до 31.12.19	З 01.01.20 до 31.12.24	З 01.01.25 до 31.12.29
Коефіцієнт «зеленого» тарифу	3,33	2,96	2,59
«Зелений» тариф, грн. Квт/год.	3,89	3,50	2,73

Джерело: розроблено автором із використанням статистичної інформації

Реалізація подібного проекту надасть можливість забезпечити енергозбереження і покривати не лише виробничі потреби сільськогосподарського підприємства, а й позитивно впливати на навколишнє середовище, зменшувати екологічні ризики. Встановлений розмір «зеленого» тарифу робить економічно вигідним установку сонячних батарей на дахах підприємств. Наведемо розрахунок грошових надходжень від установки мережевої сонячної системи потужністю 10 кВт у табл. 5. Проаналізувавши дані таблиці, можна зробити висновки, що грошові надходження становитимуть 19 450 грн.

Таблиця 5

Грошові надходження від упровадження інвестиційної пропозиції в ДП «Агро-Коблево» Березанського району

Показники	Рівень показника
Надлишок електроенергії на продаж за «зеленим» тарифом на рік, кВт/год.	5000
«Зелений» тариф, грн. за кВт/год.	3,89
Дохід за рік, грн.	19450

Джерело: авторська розробка

Економічний ефект пов'язаний із тим, що ціна електрики, отриманої з альтернативних джерел, постійно знижується (на відміну від виробництва інших енергоносіїв). Сонячна енергетика знижує витрати за рахунок більш близького розташування обладнання до споживача, що знижує витрати вартості будівництва ліній електропередач. Досягнення економічного ефекту стане можливим також за рахунок економії коштів за споживання електроенергії з традиційних джерел. Визначимо термін окупності проекту як відношення між капітальними витратами під час виробництва (збуту) продукції в розрахунку на сумарні витрати на придбання, транспортування та монтаж обладнання, а також будівельні роботи і витрати на придбання або оренду виробничих площ до прибутку від реалізації власної сільськогосподарської продукції. Наведемо розрахунок економічної доцільності установки мережевої сонячної системи потужністю 10 кВт у табл. 6.

Таблиця 6

Розрахунок економічної доцільності установки мережевої сонячної системи потужністю 10 кВт у ДП «Агро-Коблево» Березанського району

Показники	Рівень показника
Енергія, що виробляється мережевою системою на сонячних батареях потужністю 10 кВт/год.	13000
Власне споживання електроенергії на рік, кВт/год.	8000
Надлишок електоренергії на продаж за «зеленим» тарифом на рік, кВт/год.	5000
«Зелений» тариф, грн. за кВт/год.	3,89
Дохід за рік, грн.	19450
Вартість мережевої системи енергопостачання на сонячних батареях, грн.	135000
Окупність, років	7

Джерело: авторська розробка

Проведені розрахунки показали економічну доцільність створення екологічно чистої енергії

на території ДП «Агро-Коблево» Березанського району Миколаївської області. Інвестиційна пропозиція полягає у зниженні рівня енергозалежності сільськогосподарського підприємства через запровадження системи автономного і резервного енергозабезпечення на основі сонячних модулів. Загальна вартість проекту щодо використання чотирьох сонячних модулів становить 135 тис. грн. Реалізація проекту надасть змогу отримати економічний, екологічний та соціальний ефекти та відбуватиметься з урахуванням конкретних соціально-економічних умов та вимог суспільства до енергетичної сфери і дасть змогу формувати перспективу свого розвитку з огляду на енергетичну політику держави. Здійснення запроектованого сприятиме формуванню у громадськості розуміння ролі, перспектив енергетики, забезпечуватиме участь в їх обговоренні, демократизації та гуманізації енергетики, гармонізації системи «енергетика – економіка – природа – суспільство – людина». Таким чином, реалізація проекту «Зниження енергозалежності у напрямку модернізації шляхом упровадження системи автономного і резервного енергозабезпечення на основі сонячних модулів» сприятиме забезпеченню ефективного розвитку енергетики для підвищення якості життя населення країни до рівня кращих світових стандартів. Реалізація подібного проекту надасть можливість забезпечити енергозбереження і покривати не лише виробничі потреби сільськогосподарського підприємства, а й позитивно впливати на навколишнє середовище, зменшуючи екологічні ризики.

Висновки. Невідкладним кроком у напрямі покращення енергетичної ситуації України, зменшення її енергозалежності, а також подальшої інтеграції в Європейську Співдружність повинна стати всебічна підтримка держави розвитку та впровадження альтернативних енергетичних установок у регіонах із найвищими показниками економічної доцільності. Цього можливо досягнути шляхом: удосконалення низки наявних законодавчих актів щодо відновлювальних джерел енергії, які б сприяли підвищенню економічної ефективності виробництва альтернативної енергії; розроблення інвестиційних проектів для залучення додаткових вкладень у дану галузь; надання гарантій державою виробникам «чистої» енергії щодо її купівлі за фіксованими тарифами; забезпечення рівня енергетичної безпеки України завдяки модернізації мережі наявних енергетичних установок, підвищення рівня їх надійності та безперебійності роботи; інформування населення України щодо перспективності використання нетрадиційних джерел енергії, необхідності збереження довкілля та зменшення викидів парникових газів в атмосферу від спалювання традиційних видів палива.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко О.М. Альтернативні палива та інші нетрадиційні джерела енергії: [монографія] / О.М. Адаменко. – Івано-Франківськ: ІМЕ, 2010. – 432 с.
2. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [монографія] / З.С. Варналій. – К.: Знання України, 2005. – 497 с.
3. Гелетуха Г.Г. Анализ основных положений Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года / Г.Г. Гелетуха // Промышленная теплотехника. – 2006. – № 5. – С. 82–92.
4. Гончаров Ю. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України / Ю. Гончаров, А. Касич // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 42.
5. Дацій О.І. Світова фінансова глобалізація та шляхи її подолання в економічному середовищі / О.І. Дацій, Л.С. Крючко, О.П. Павленко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – С. 515–520.
6. Дероган Д.В., Щокін А.Р. Перспективи використання енергії та палива в Україні з нетрадиційних та відновлюваних джерел / Д.В. Дероган, А.Р. Щокін // Новітні технології в сфері нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. – 2009. – № 2. – С. 30–38.
7. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 765 с.
8. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat.
9. Інвестиційний паспорт Березанського району Миколаївської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://invest.mk-oda.gov.ua.

UDC 351/354;629.039.58

Krynychna I.P.
Doctor of Public Administration, Associate Professor,
Professor at Department of Public Administration
and Local Government,
Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration,
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

Baranenko O.M.
Candidate of Medical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Neurology and Ophthalmology,
Dnipropetrovsk Medical Academy of the Ministry of Health of Ukraine

THE NATURE OF CONTROL SYSTEM IN THE STATE POLICY FOR RADIOACTIVE POLLUTION OF CHERNOBYL ORIGIN

ПРИРОДА СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ У ДЕРЖАВНІЙ ПОЛІТИЦІ ЩОДО РАДІОАКТИВНОГО ЗАБРУДНЕННЯ ЧОРНОБИЛЬСЬКОГО ПОХОДЖЕННЯ

ANNOTATION

The essence of the management system in the state policy regarding pollution of the environment with radioactive substances of Chernobyl origin is analysed. It is noted that the lack of constructive and purposeful actions and measures on the part of all branches of power of Ukraine and local self-government bodies pushes the solutions of global issues of radioactive waste disposal back, and the life of the population becomes even more dangerous. This situation creates a threat to the national security and sustainable economic development and also represents an obstacle to integration into European structures. Priority directions of improvement of the state control of radiation safety of Ukraine by overcoming threats of environmental pollution by radiation substances of Chernobyl origin are determined, namely, the improvement of the state control in the field of radioactive substances; a comprehensive legislative framework in line with international standards; separation of powers between the subjects of regulation.

Keywords: spent nuclear fuel, centralized repository, radioactive waste, radioactive substances, public administration, nuclear power, nuclear power plants, environment.

АНОТАЦІЯ

Аналізується сутність системи управління в політиці держави щодо забруднення навколишнього середовища радіаційними речовинами чорнобильського походження. Наголошується, що відсутність конструктивних і цілеспрямованих дій і заходів з боку усіх гілок влади України та органів місцевого самоврядування відштовхує вирішення глобальних питань щодо поховання радіоактивних відходів набагато назад, а життя населення стає ще більш небезпечним. Така ситуація створює загрозу для національної безпеки і стійкого розвитку економіки, а також являє собою перешкоду для інтеграції в європейські структури. Визначаються пріоритетні напрямки удосконалення державного управління радіаційної безпеки України, шляхом подолання загроз забруднення навколишнього середовища радіаційними речовинами Чорнобильського походження, а саме: удосконалення державного контролю у сфері поводження з радіоактивними речовинами; створення комплексної законодавчої бази, згідно з міжнародними стандартами; розмежування повноважень між суб'єктами регулювання.

Ключові слова: відпрацьоване ядерне паливо, централізоване сховище, радіоактивні відходи, радіаційні речовини, державне управління, ядерна енергетика, атомні електростанції, навколишнє середовище.

АННОТАЦИЯ

Анализируется суть системы управления в политике государства в отношении загрязнения окружающей среды радиационными веществами чернобыльского происхождения. Отмечается, что отсутствие конструктивных и целенаправленных действий и мер со стороны всех ветвей власти Украины и органов местного самоуправления отталкивает решения глобальных вопросов захоронения радиоактивных отходов назад, а жизнь населения становится еще более опасной. Такая ситуация создает угрозу национальной безопасности и устойчивому развитию экономики, а также представляет собой препятствие для интеграции в европейские структуры. Определяются приоритетные направления усовершенствования государственного управления радиационной безопасности Украины, путем преодоления угроз загрязнения окружающей среды радиационными веществами Чернобыльского происхождения, а именно: совершенствование государственного контроля в сфере обращения с радиоактивными веществами; создание комплексной законодательной базы, в соответствии с международными стандартами; разграничения полномочий между субъектами регулирования.

Ключевые слова: отработанное ядерное топливо, централизованное хранилище, радиоактивные отходы, радиоактивные вещества, государственное управление, ядерная энергетика, атомные электростанции, окружающая среда.

Problem statement. Aggravation of contradictions between an objective necessity of essential expansion in the number of nuclear-power production objects and expansion in the number of threats over activities of radiation-hazardous facilities has led to the rejection of a series of countries to deploy nuclear-power reactors in their territories. However, the vast majority of industrialized countries are forced to develop nuclear energetics, constantly being under the threat of its unprofessional use. The modern system of public administration faces a problem of a qualitatively new nature, for which solution local and sectoral strategies, programs and projects are not enough [1].

Recently the number of natural and man-made as well as environmental threats increases rapidly, herewith creating a direct and potential threat to the national security. The nature and scale of these threats indicate government agencies' failure to minimize and eliminate their consequences [2].

A situation on maintaining living environment of the population in radiation hazardous state is

complexified over the consequences of the large-scale technogenic catastrophe at the Chernobyl Nuclear Power Plant (NPP), which caused a long-term negative influence on ecological, economic and demographic situation, was very hurtful to the health of the population lived in the affected areas, having created preconditions for the formation of socio-psychological tension in society, which is extremely urgent problem for the population of Ukraine, Russia, Belarus and Europe.

During and after the radiation accident, the level and longevity of consequences and also radiation situation are significantly influenced by the decay of radioactive material, migration of this material in environment, meteorological and climatic factors, thus the nuclear pollution is becoming today a relevant issue.

Analysis of recent studies and publications. A sufficient contribution to the development of the science of public administration in the field of vital activity security is made by the following modern Ukrainian scientists: O. Barylo, V. Bohdanovych, S. Barbashev, S. Vovchenko, O. Melnychenko, P. Volianskyi, O. Vlasiuk, V. Velychkin, A. Doroshevych, O. Trush, Ye. Havrylko, L. Zhukova, I. Krynychna, N. Klymenko, V. Predborskyi, V. Kosevtsov, O. Koshkin, H. Sytnyk, V. Sadkovyi, Yu. Sokha, V. Tyshchenko, R. Prykhodko, I. Chuban, O. Honcharenko, V. Horbulin, A. Kachynskyi, V. Kostenko and other, who proposed conceptually important theoretical approaches to the solution of urgent and complex problems of the population's health and safety, protection of territories, environment from emergency consequences, development of the state system of Civil Protection and its components. The analysis of scientific papers of the native specialists on various problems of the national security of Ukraine confirms that along with their general development there is an insufficient attention to the problems of the environment pollution with radioactive substances.

Consideration of unresolved parts of the general problem. Today, a number of factors, such as economic, legal, socio-political and natural, influence the choice of the nuclear waste disposal site or radioactive waste storage. A special role is devoted to geological environments – the latest and most important barrier for the protection of the biosphere from radiation hazardous sites. Thus, state managerial decisions should be optimal, in other words, should meet all the stated goals and first of all guarantee security for the population and are easily understandable for a wide public.

The lack of constructive and focused actions and measures on the side of all branches of government of Ukraine and local authorities pushes the solutions of global issues of radioactive waste disposal back, and the life of the population becomes even more dangerous. Ukraine lacks a nationwide system of radioactive waste (RAW) management that should become balanced taking into account interests and relative responsibilities of producers of RAW and organizations responsible for their storage and disposal. Such a situation creates a threat to the national security and sustainable economic development and also is an obstacle to the integration into European structures.

Formulation of aims of the article (problem statement). The purpose of the article is the determination of ways to improve the public administration of radiation safety of Ukraine by means of overcoming threats of radiation pollution of the environment.

In order to achieve the specified purpose, the following tasks have been solved:

– evaluate the current state of nuclear pollution of Chernobyl origin;

– determine directions for improving the public administration of radiation safety of Ukraine.

Statement of basic material of the research. Potentially radiation hazardous production facilities include nuclear power plants, nuclear heat and power plants, heat supply nuclear plants, fuel fabricators, enterprises of nuclear-fuel reprocessing and RW repository, scientific research and project organizations working with nuclear facilities, nuclear power installations of transport objects and so on. The biggest human-caused threat for the population living near areas of operation of radiation-hazardous facilities is a radiation accident [3].

So, for example, by its radiological consequences, the ChNPP accident has a number of peculiarities that make it unique compared to other large break accidents (the Techa River, USSR – 1949-1952; Windscale, Great Britain – 1957; Kyshtym, USSR – 1957; Three Mile Island, USA – 1979; Goiвnia, Brazil – 1986). During the liquidation of this accident over the wind-blown dust of elements of destroyed structures of the reactor and surface soil, there has formed a complex radioactive dust compound that contained hardly soluble radionuclide fuel compounds and later was named as «Chernobyl dust» [4].

As a result from release out of NPP of only 3.5% of radionuclides from RBMK-1500 reactor of the fourth block of the Chernobyl NPP, more than 31,000 sq.km of the area was in the radioactive contaminated zone with surface activity in caesium-137 over 5 Ci/km^2 [5]. Existent unfavourable physical factors are joined by radiation that potentially can affect the demographic state in the regions of Ukraine that in a varying degree were directly or indirectly influenced by radiation factor. *Direct influence* means radioactive pollution of settlements, agriculturally used areas, food and related anthropogenous problems. *Indirect influence* includes involuntary resettlement of people from exclusion zone of the Chernobyl NPP and some settlements out of the zone that were influenced by significant radiation pollution. The resettlement in most cases was accompanied by a sense of discomfort and disaffection, social tension, which eventually led to stresses and their adverse influence on people. Change of living conditions contributed to worsening the main demo-

graphic indices in the mentioned regions. Levels and dynamics of demographic indices in the radiation-tainted regions of Ukraine are given in data books. A substantial decrease in the population living in radiation-tainted territories is related to internal migration caused by the evacuation from 30 km zone of ChNPP in the 1986 year and resettlement of people from the zone of absolute (obligatory) resettlement in 1990-1996 years [6].

Thus, the Chernobyl accident has created in a large area the radiation situation, which is extremely dangerous to people's health and environment, and Ukraine was proclaimed as a zone of ecological catastrophe. This accident's remedial actions depends on a statutory definition of a legal regime of areas different by the radioactive contamination levels and measures for its provision, which predetermines an urgency of this issue for the government of Ukraine [7].

In 1999, a consortium of Franco-Belgium firms headed by Framaton funded by the European Union has started to build ISF-2 (Interim Spent Nuclear Fuel Dry Storage Facility) for storage of all spent fuel from the three reactors of the accidental plant, which finally shouted down in 2000. The object was promised to be put into operation until the fall of 2005, but in 2003 construction works were stopped over the cost overrun and violation of project documentation and irregularities in the procedure. Ukrainian and European parties never agreed on further work continuation and as a result, the builder had to be changed, a new one was an American company Holtec International. Documents on the construction of ISF-2 in the amount of €200 million were signed in Kyiv on September 2007; they declared modernized object commissioning in the 2010 year. However, it has been found that the construct completion of ISF-2 will require additional funds in the amount of €130 million, as a result of which the commissioning period of ISF-2 shifted.

Nowadays, for eliminating a threat of further radiation pollution of the environment, Ukrainian government and the American company Holtec International continued a plant construction at the Chernobyl NPP. ISF-2 is meant for long-term, at least 100 years, spent fuel storage. ChNPP is planned to be brought into operation in 2017 together with a new umbrella arch, which is being built above the fourth reactor. The American object will consist of two parts: spent fuel storage facility and the plant per se, which will reprocess it [8].

ISF-2 construction will allow Ukraine to substantially reduce costs related to radioactive waste handling that for now is taken out for temporary storage to the Russian Federation with further reprocessing at Russian enterprises, the Mining and Chemical Combine (Krasnoyarsk Krai, RF) and Mayak Production Association (Chelyabinsk region), and returns to Ukraine [9].

As it is reported by the State Nuclear Regulatory Inspectorate of Ukraine, on May 10, 2016, works on damaged spent fuel discharge from the power unit № 1 of the Chernobyl NPP to the ISF-1 spent fuel pool were started. The works are being performed in accordance with the individual permit series OD № 000040/9 «On Works and Operations on Discharge of Damaged Spent Nuclear Fuel from Power Units 1 and 2, and Its Transportation to the Wet Type Interim Spent Fuel Storage Facility (ISF-1) to be Safely Placed and Stored» issued by the State Nuclear Regulatory Inspectorate of Ukraine to SSE ChNPP on April 14, 2016 [10].

So, miscounts on indefinability of the evaluation of financing of the large-scale construction as well as situational and political (isolated) approach of states to the minimization of consequences of the technogenic catastrophe have led to the lack of interstate managerial cooperation that turned back solving the issue of nuclear waste disposal for an indefinite period, which was favour to further environmental pollution by radiation substances of Chernobyl origin.

Conclusions. Thus, priority directions for improving the public administration of radiation safety of Ukraine by means of overcoming threats of environmental pollution by radiation substances of Chernobyl origin should be: 1) improvement of the public administration in the field of radioactive substances management; 2) creation of a complex legislative framework according to international standards; 3) delineation of powers between subjects of regulation.

REFERENCES:

1. Krynychna I.P. Public administration of processes of nuclear safe population activity: monograph / I. P. Krynychna. – D.: DRIPA NAPA, 2015. – 388 p.
2. European political and law discourse: international journal. – Czech republic, Prague, 2016. –Volume 3, Issue 2. – P. 198–203.
3. Andreev A.D., Shcherbak V.I. Integral and quantitative evaluation of the state of phytoplanktonic community by structural indicators. // Hydrobiological journal. – 1994. – Vol. 30, № 2. – P. 3–7.
4. Reva Yu.P. Assessment of risks from Chernobyl «hot particles» and the defence mechanisms in human body / Reva Yu.P., Portianko N.M. // Collection of reviews of the 5th National Congress on Respiratory Diseases. – M., 1995. – № 980.
5. National Report on the State of Technotronic and Inherent Security in Ukraine in 2015. – Available at: http://www.vinrda.gov.ua/index.php/cz/5036-2015-05-27-05-38-01
6. State Statistics Committee of Ukraine. Annual Abstract of Statistics of Ukraine for 2014 year. – K.: Konsultant, 2015 p.
7. Krynychna I.P. Public administration of processes of nuclear safe population activity: monograph / I. P. Krynychna. – D.: DRIPA NAPA, 2015. – 388 p.
8. State Nuclear Regulatory Inspectorate of Ukraine // Official announcements. http://www.snrc. gov.ua/nuclear/uk/publish/category/35794
9. Ukrainian State Corporation Radon. Official website. http://www.radon.net.ua/node/112
10. State Nuclear Regulatory Inspectorate of Ukraine // Official announcements. http://www.snrc. gov.ua/nuclear/uk/publish/category/35794

УДК 633.791.663.423

Курбацька Н.В.
аспірант
Інституту агроекології і природокористування України НААН

Бутрим О.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту агроекології і природокористування України НААН

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ

THE APPROACHES FOR IMPROVING OF DEVELOPMENT HOP-PRODUCTION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто причини наявного стану галузі хмелярства в Україні та визначено потенціал її розвитку. Вирішення завдання інноваційного розвитку хмелярства можливе шляхом удосконалення підходів щодо територіальної організації галузі шляхом формування і впровадження заходів кластерної політики. На основі економічного аналізу подано аспекти пошуку шляхів забезпечення збалансованого розвитку хмелярства, стрижневою умовою якого є раціональне використання та охорона земель сільськогосподарського призначення. Важливим аспектом є необхідність забезпечення державної підтримки галузі за допомогою фінансово-економічних інструментів, таких як, наприклад, податкове регулювання. Стимулювання розвитку підприємств галузі хмелярства має здійснюватися на всіх таксономічних рівнях – як на рівні регіонів, так і на державному.

Ключові слова: хміль, валовий збір, гіркі речовини, розвиток, економічна ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены причины существующего состояния отрасли хмелеводства в Украине и определен потенциал ее развития. Решение задачи инновационного развития хмелеводства возможно путем совершенствования подходов к территориальной организации отрасли путем формирования и внедрения мероприятий кластерной политики. На основе экономического анализа представлены аспекты поиска путей обеспечения сбалансированного развития хмелеводства, ключевым условием которого является рациональное использование и охрана земель сельскохозяйственного назначения. Важным аспектом выступает необходимость обеспечения государственной поддержки отрасли с помощью финансово-экономических инструментов, таких как, например, налоговое регулирование. Стимулирование развития предприятий отрасли хмелеводства должно осуществляться на всех таксономических уровнях – как на уровне регионов, так и на государственном уровне.

Ключевые слова: хмель, валовый сбор, горькие вещества, развитие, экономическая эффективность.

ANNOTATION

This article discusses the reasons for the current state of the industry hop in Ukraine and identified potential development. The task of innovation development hop possibly by improving approaches to territorial organization of industry through the formation and implementation of cluster policy. Based on the economic analysis presented aspects of finding ways to ensure sustainable development hop, which is a key condition for rational use and protection of agricultural land. An important aspect of acts need for government support by means of financial and economic instruments such as, for example, tax regulation. Promote the development of the industry hop should be done at all taxonomic levels – at the level of regions and at the national level.

Keywords: hops, total yield, bitter substances, development, economic efficiency.

Постановка проблеми: Галузь хмелярства є стрижневим джерелом забезпечення хмелепродукцією значної кількості галузей – від пивоваріння до фармацевтичної галузі господарства. Вітчизняне хмелярство досягло найвищого розвитку в 70–80-х роках XX ст. У середині 80-х років Україна за площею насаджень та валовим збором хмелю вийшла на п'яте місце у світі після Німеччини, США, Китаю та Чехословаччини [2, с. 38]. Це давало можливість повністю забезпечити внутрішні потреби України та понад 50% експортувати за кордон і в сусідні республіки колишнього СРСР (Росію, Казахстан та інші).

Для розвитку хмелярства, як і більшості інших галузей господарства, необхідним є тісне поєднання організаційно-економічних чинників з природно-кліматичними, технологічними, нормативно-законодавчими вимогами і соціальними заходами, що вимагає комплексного системного підходу на науково обґрунтованих засадах. Комплексний вплив зазначених факторів зумовлює актуальність досягнення ефективного рівня управління процесами функціонування еколого-економічних систем розвитку хмелярства в Україні.

Організаційно-економічним підґрунтям розвитку галузі хмелярства є формування і функціонування ринку хмелю в Україні з одночасним пошуком напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі. Передусім потребує вирішення перелік заходів, спрямованих на забезпечення прийнятного рівня врожайності хмільників та покращення якості продукції, підвищення економічної ефективності виробництва та переробки сировини, що пов'язано з необхідністю удосконалення економічних відносин між агентами ринку хмелю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти економіко-екологічної ефективності використання земель сільськогосподарського призначення, реформування земельних відносин та розвитку збалансованого землекористування досліджено в наукових працях І.К. Бистрякова, В.І. Благодатного, В.М. Будзяка, А.С. Гордійчука, Г.Д. Гуцуляка, Д.С. Добряка, С.І. Дорогунцова, Р.А. Івануха, Є.В. Мішеніна, П.Т. Саблука, М.Г. Ступеня,

А.М. Третяка, О.І. Фурдичка та інших. Загальному огляду галузі хмелярства в Україні, аналізу її стану, виявленню перспектив розвитку присвячено праці І.С. Єжова, М.Ю. Костриці, Н.І. Ляшенка, Й.Г. Рейтмана, В.І. Романчука, М.Д. Мельничука та інших вчених [1, с. 2]. Проте на тлі реформування земельних відносин з урахуванням євроінтеграційних прагнень України потребують поглибленого вивчення питання збалансованого розвитку господарського комплексу і хмелярства як його складника.

Мета роботи – на основі аналізу впливу комплексу організаційно-економічних факторів наявного стану хмелярства в Україні обґрунтувати еколого-економічні важелі забезпечення його збалансованого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміка споживчого ринку продукції та поява сортів конкурентоспроможного рівня визначили зміни розвитку хмелярства на міжнародному рівні за останнє десятиріччя. Найбільш вагомим є той факт, що пивоваріння перестало бути сировиннозалежною галуззю господарства, а це вплинуло на територіально-просторові аспекти організації виробництва. З іншого боку, вказані зміни стимулювали активізацію процесів територіальної концентрації підприємств ланки виробництва сировини. Окрім того, на ринку хмелярської продукції з'явились країни з високим рівнем концентрації виробництва хмелю переважно грубих сортів, але водночас є потреба у хмелярській сировині. В Україні вирощують ароматичні та гіркі сорти хмелю. Перші мають чітко виражений аромат, але, на відміну від гірких, містять значно менше альфа-кислот – основного компоненту, заради якого хміль і використовують у пивоварінні [4, с. 61]. У гірких сортах їх міститься 6–10%, а в ароматичних – 3,5–6%. Вегетаційний період хмелю ранніх сортів в умовах України триває 100–115 діб, середньостиглих – 115–125, пізньостиглих – 125–140 (від появи надземних стебел до збирання шишок). Відзначимо, що вперше у світовій практиці розширений плановий біохімічний аналіз компонентів шишок хмелю зроблено в Інституті сільського господарства Полісся НААН.

Досягнення комплексного рівня використання наявного потенціалу та створення передумов для збалансованого зростання галузі хмелярства зумовлює необхідність вирішення проблем гнучкої адаптації хмелярських підприємств до зовнішніх змін, що залежить від системи організаційно-економічних факторів різного спрямування, які мають водночас стимулювальний і (за певних умов) стримувальний вплив на розвиток галузі (табл. 1) [7, с. 13]/

За останні десять років в українському хмелярстві проведено приватизацію всіх колишніх хмелерадгоспів, що стимулювало початок позитивних зрушень, які спостерігаються за останні кілька років у хмелярській галузі. У 2008 році

Таблиця 1

Фактори розвитку хмелярства

Стимулювальні	Стримувальні
Економічні фактори	
– підвищення ефективності виробництва кінцевого продукту; – вплив факторів економічної кон'юнктури; – підвищення продуктивності праці працівників сільськогосподарського виробництва та забезпечення їх повної зайнятості протягом року; – поглиблення міри переробки сировини для забезпечення комплексного її рівня та для створення побічних виробництв.	– посилення протиріч фінансово-економічних інтересів суб'єктів господарювання внаслідок розпаду виробничо-економічних відносин в АПК; – відсутність паритету цін на продукцію сільського господарства та матеріально-технічні ресурси, цінова дискримінація між сільськогосподарською і промисловою продукцією; – низька інвестиційна привабливість сільськогосподарських галузей; – незахищеність прав власності та високий рівень ризиків безповоротності коштів; – система ринків продовольства, контрольована комерційними фірмами, які не зацікавлені у створенні інтегрованих формувань, що містять повний технологічний цикл.
Техніко-технологічні фактори	
– впровадження високопродуктивної сучасної техніки та устаткування; – рівномірне використання основних виробничих фондів протягом року.	– руйнування матеріально-технічного потенціалу підприємств АПК.
– упровадження повного технологічного циклу виробництва продукції з налагодженою логістичною системою.	– застарілі технології, відсутність селекційної та племінної роботи.
Природні фактори	
– усунення втрат робочого часу через сезонні перерви.	– зниження рівня залежності від сезонності виробництва продукції.
Соціальні фактори	
– формування соціальної інфраструктури в сільському господарстві.	– відтік працездатного населення і висококваліфікованих кадрів із села.
Законодавчо-правові фактори	
– відсутність дієвої нормативно-правової державної підтримки інтегрованих виробництв.	– створення нормативно-правової бази формування та розвитку великих сільгосппідприємств.

в Україні нараховувалося понад 150 хмелегосподарств, якими вирощувалось понад 438 тонн хмелю, до 2012 року в Україні з їх числа залишилось лише 65, але вони дають близько 900 тонн хмелю, тобто відбуваються процеси концентрації виробництва. За останні кілька років після майже повної сортозаміни насаджень збільшуються показники врожайності.

Вирощуванням товарного хмелю в Україні займаються переважно підприємства в зонах Лісостепу та Полісся, і більшість із них має складний матеріальний і фінансовий стан. Адаптація до нових ринкових умов відбувається повільно, що обтяжено кризовою ситуацією фінансово-організаційного, еколого-економічного характеру. Крім того, під час переходу до умов світового торгового співтовариства галузь потребує державної підтримки щодо захисту від монопольного впливу споживачів сировини, а щорічне зростання обсягів виробництва пивоварної промисловості у світі як основного споживача хмелю дає підстави для оптимізму.

За високих цін на хмелепродукцію та зростання врожайності хмільників вітчизняна галузь хмелярства цілком спроможна вийти на рівень рентабельності понад 50% і вище без надання державних дотацій вже в найближчий період. Підвищенню ефективності впливу еколого-економічного механізму розвитку хмелярства сприятиме активне залучення інструментів державної підтримки у бік корекції критерію відшкодування витрат та надання компенсації на одиницю реалізованої продукції визначеної якості. Потребує удосконалення законодавчо-нормативне підґрунтя розвитку галузі шляхом відновлення дії інструменту надходження зборів на розвиток «виноградарства, садівництва і хмелярства». Також суттєву фінансову підтримку забезпечить запровадження збору на розвиток хмелярства з реалізації пива як одного із джерел фінансової підтримки розвитку галузі [5]. Крім того, потребують регулювання інструменти компенсації видатків, запровадження пільгових режимів оподаткування хмелярів, удосконалення митно-тарифного регулювання імпорту хмелепродукції, узгодження та імплементація галузевої нормативно-технологічної документації до вимог європейського законодавства.

Концептуальними аспектами розвитку галузі хмелярства є професійна освіта та кадрове забезпечення, необхідність розвитку галузі на науково обґрунтованих засадах, що сприятиме досягненню рівня європейських стандартів якості продукції хмелярства, чим буде відкрито можливість розширення ринку збуту продукції. Функціонування на належному рівні окресленої системи потребує розвитку організаційно-інформаційної підтримки, що вимагає розширення інформаційного поля у хмелярстві на тлі посилення фінансово-економічного забезпечення.

Джерелом фінансування впровадження заходів у межах державної програми використання та охорони земель сільськогосподарського призначення, яка потребує опрацювання та прийняття, є кошти державного бюджету [6]. Також у забезпеченні збалансованого розвитку галузі важливу роль відіграють внутрішні та зовнішні інвестиційні, кредитні ресурси, зокрема, великих пивоварних компаній як основних споживачів хмелепродуктів. Крім того, виробники хмелепродукції на етапі становлення і розвитку потребують підтримки через державні регуляторні фінансово-економічні механізми, такої як надання пільг і преференцій в оподаткуванні інноваційних хмелярських кластерних об'єднань, здешевлення вартості імпортованого інноваційного хмелярського обладнання і знарядь та високопродуктивних іноземних сортів вирощування шляхом звільнення від оподаткування таких операцій тощо. Виконання заходів розвитку галузі хмелярства відкриває можливість збереження трудових ресурсів, створення додаткових робочих місць у малопродуктивних регіонах України та, відповідно, покращення соціально-економічного становища в регіонах.

У ринкових умовах галузь повинна виробляти конкурентоспроможну продукцію, здатну належним чином забезпечити ринкову кон'юнктуру, задовольнити попит основних споживачів хмелегосподарств.

Ефективне виробництво (на прикладі прогресивного досвіду Німеччини) можливе лише за умови використання нових розробок програмних документів галузевого розвитку та інноваційного обладнання і технологій для довгострокової стабільності. Це накладає відбиток на терміни та ефективність прийняття управлінських рішень щодо раціонального використання фінансових, матеріальних, трудових ресурсів у хмелярській галузі за умов швидких змін зовнішнього середовища.

Відсутність належної державної політики та підтримки галузі хмелярства створило певні перешкоди на шляху її становлення як конкурентоспроможного напряму аграрного сектору економіки України, здатного не тільки забезпечити сировиною пивоварну промисловість країни, а й створити умови для наповнення податками і зборами бюджетів усіх рівнів. При цьому погіршуються економічні показники стану галузі хмелярства, зокрема, зростає рівень збитковості хмелярських господарств протягом останніх п'яти років, удвічі скоротились обсяги реалізованої продукції та середня ціна [7].

Існує тенденція зменшення питомої ваги прямих витрат на оплату праці з вирощування продукції в загальних витратах хмелегосподарств, що спричинює ризики скорочення робочих місць, загрози прийнятному рівню ефективності переорієнтації таких регіонів на розвиток інших видів сільського господарства у зв'язку з особливими природно-кліматичними умовами, що поглиблює соціальну напругу, прискорює темпи зростання безробіття. Серед шляхів вирішення зазначених проблем можна запропонувати такі заходи, як [3, с 40]:

1) збереження та зміцнення наявних підприємств;

2) забезпечення доступності до наявних ресурсів та їх раціонального використання;

3) створення правових, економічних та управлінських інструментів реалізації прав підприємств галузі хмелярства в Україні на гарантований збут виробленої продукції;

4) ефективне використання наявних кадрових, фінансових і матеріальних ресурсів хмелярської галузі;

5) стимулювання розвитку аграрного сектору економіки в регіонах культивації хмелярства за рахунок залучення суміжних сільськогосподарських напрямів.

Галузь хмелярства має значний потенціал збільшення фінансових видатків у структурі валової продукції рослинництва до 50%, а в спеціалізованих господарствах – понад 90%. Для захисту та стимулювання розвитку вітчизняного хмелярства треба продовжувати політику протекціонізму галузі, завдяки чому зросте конкурентоспроможність вітчизняної сировини гірких сортів, буде забезпечено попит на сировину пивоварних підприємств з одночасним зростанням частки експорту. Хмелепродукція, яка вирощується в Україні, не поступається якістю закордонним зразкам, особливо сортам-аналогам хмелю ароматичного типу; крім того, агрокліматичні умови України найбільш повно відповідають вирощуванню саме цього типу хмелю, чим визначається високий потенціал конкурентоспроможності вітчизняної хмелепродукції.

Висновки. Кризові явища у хмелярській галузі зумовлені недостатнім рівнем державного регулювання економічних процесів, які відбуваються в умовах поглиблення інтеграційних зв'язків із країнами Європейського Союзу. Потребує розробки комплекс державних і регіональних заходів розвитку галузі, виконання яких потребує державної фінансової підтримки за рахунок коштів, що надходять до державного бюджету від збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. При цьому мають бути визначені показники результативності й ефективності виконання заходів щодо обсягу спрямованих ресурсів. Також досягнення збалансованого розвитку хмелярства потребує розробки та впровадження державної програми використання та охорони ґрунтів сільськогосподарського призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коба Т.М. Ринок хмелю: проблеми та перспективи. / Т.М. Коба // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С. 1–5.
2. Бойко А.Л., Никитюк Ю.А. Економічна оцінка сировини хмелю за умов ураження вірусною інфекцією. / А.Л. Бойко, Ю.А. Никитюк // Збалансоване природокористування. – 2015 – № 4, с. 38–44.
3. Рудик Р.І. Якість українських сортів хмелю урожаю 2013 року / Р.І. Рудик, Т.П. Гринюк, І.О. Пасічник, О.В. Свірчевська // Агропромислове виробництво Полісся. – 2014. – Вип. 7. – С. 39–49.
4. Головач Г.С. До питання формування та функціонування ринку хмелю в Україні. // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. Ч.4. Ціноутворення, інфраструктура аграрного ринку та виробничий потенціал в АПК. / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – С.60–67.
5. Шатило О.М. Аналіз економічної ефективності виробництва хмелю в Україні / О.М. Шатило // Вісник ДАУ. – 2007. – № 1 (18). – С. 341–349.
6. Хміль звичайний (Humulus lupulus L.) від клітини до рослини Hop (Humulus lupulus L.): from cell to plant. ATLAS: Атлас з ілюстрованим описом морфології, анатомії, цитології, біології розвитку, біотехнології мікроклонального розмноження та вірусного патогенезу рослин хмелю звичайного (Humulus lupulus L.) / М.Д. Мельничук, А.Л. Бойко, І.П. Григорюк [та ін.]. – Київ: НУБіП України, 2014. – 172 с.
7. Куровська Н.О. Організаційно-економічний механізм відродження галузі хмелярства. Автореферат…к. економ. Наук, спец.: 08.00.04. – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Куровська Н.О. – Житомир: Житомирський нац. агроекологічний ун-т, 2009., – С. 10–22.

УДК 330.131.5:502.35

Попик О.В.
аспірант
Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИХ ЗАХОДІВ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

EVALUATION EFFECTIVENESS OF IMPLEMENTATION ENVIRONMENTAL ORIENTED ACTIVITIES AND TECHNOLOGIES

АНОТАЦІЯ

У представленому дослідженні розглянуто існуючі підходи до визначення та розрахунку ефективності впровадження екологоорієнтованих заходів та технологій. Наведено авторське тлумачення дефініції «екологоорієнтований захід», та сформовано перелік видів діяльності екологоорієнтованого спрямування. Розроблено методичний підхід до визначення ефективності та доцільності залучення джерел відновлювальної енергії до загальних виробничо-технологічних процесів.

Ключові слова: екологоорієнтований захід, енергоефективність, відновлювальні джерела енергії.

АННОТАЦИЯ

В представленном исследовании рассмотрены существующие подходы к определению и расчету эффективности внедрения экологоориентированных мероприятий и технологий. Приведено авторское определение дефиниции «экологоориентированное мероприятие» и сформирован перечень видов деятельности экологоориентированной направленности. Разработан методический подход к определению эффективности и целесообразности внедрения источников возобновляемой энергии в основные производственно-технологические процессы.

Ключевые слова: экологоориентированное мероприятие, энерго-эффективность, возобновляемые источники энергии.

ANNOTATION

The research examined the existing approaches to the calculation of the effectiveness of implementation environmental oriented activities and technologies. Based on the theoretical studies the author's definition of «environmental oriented activities» was presented. A methodological approach to the determination of the effectiveness and feasibility of the implementation of renewable energy sources in the main industrial and technological processes was also presented in the material.

Keywords: environmental oriented activities, energy efficiency, renewable energy sources.

Постановка проблеми. Важливим та необхідним етапом реалізації господарської діяльності при формуванні стратегічних векторів розвитку, є оцінка її наслідків та результативність виконання задекларованих завдань. Особливо гостро це питання постає в контексті виміру наслідків антропогенного впливу на довкілля, адже характер та тип взаємодії в системі «суспільство-природа» визначає якість компонентів навколишнього середовища та стан біотехносфери загалом. У сучасних умовах підприємницька діяльність потребує впровадження найбільш економічно обґрунтованих техніко-технологічних рішень, задля оптимізації виробничого процесу та мінімізації збитків, зокрема від забруднення довкілля. У зрізі завдань еколого-економічної проблематики питання оцінки доцільності впровадження екологоорієнтованих заходів та технологій займають провідне місце та розглядаються як один із ключових етапів реалізації екологічної політики на об'єктному (або локальному) рівні.

Актуальність аналізованого питання обумовлена браком наразі сформованої уніфікованої методичної основи оцінки ефективності впровадження екологоорієнтованих заходів, та як наслідок, недостатнє поширення та розвиток практики екологічної оцінки на підприємстві, як дієвого інструменту еколого-економічного контролю виробничих процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впровадження екологічно безпечних технологій та реалізації природоохоронних заходів розглядаються здебільшого у зрізі економіко-екологічної та соціальної-економічної теорії управління суспільним розвитком. Серед провідних вітчизняних науковців, праці яких присвячені розбудові системи екологічного менеджменту та екологізації управління виробничими комплексами можна відзначити Н. Андрєєву, В. Геєця, О. Громову, Б. Буркинського, Л. Мельника, І. Сотник, В. Степанова, С. Харічкова, Є. Хлобистова, Н. Хумарову, В. Шевчука та інших [1]. Окремі організаційно-економічні інструменти підвищення рівня енергоефективності підприємств та основні засади енергоменеджменту розглядаються у працях Р. Севаст'янова, Б. Сердюка, Н. Міци та інших. Попри значні науково-методологічні доробки в цій сфері, прикладні методичні аспекти оцінки ефективності впровадження екологоорієнтованих заходів і досі залишаються недостатньо дослідженими та розглянутими.

Євроінтеграційні процеси в країні та формування вектору розвитку держави щодо зменшення енергозалежності на тлі зростання значущості екологічних питань, сприяли певній зміні орієнтирів та визнанні пріоритетності природоохоронної складової в суспільному розвитку. Це знайшло своє відображення у формуванні та прийнятті низки законодавчих ініціатив, серед яких Стратегія сталого розвитку «Україна–2020» (Офіційний вісник України від 23.01.2015 – 2015 р., № 4), Закон України «Про

Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» (Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011 р. – № 26), розпорядження КМУ № 1071 від 24.07.2013 «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» та інші. Відповідно до задекларованих принципів, до провідних напрямів реалізації Енергетичної стратегії в Україні належать створення передумов для суттєвого зменшення енергоємності економіки завдяки впровадженню нових технологій, прогресивних стандартів, сучасних систем контролю, управління й обліку, транспортування та споживання енергетичних продуктів і розвитку ринкових механізмів стимулювання енергозбереження, а також збільшення обсягів енергії та енергопродуктів, видобутих із нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри ґрунтовні концептуальні доробки щодо механізму вдосконалення системи енергоменеджменту в країні й досі залишаються не вирішеними питання методичного забезпечення оцінки ефективності впровадження екологоорієнтованих заходів та технологій на виробництві. У нормативно-правовому полі немає методичного апарату та загальний підхід до алгоритмізації процедури оцінки доцільності реалізації технологічних рішень та заходів екологоорієнтованого спрямування.

Мета та завдання представленого дослідження полягають уформуванні та тлумаченні дефініції «екологоорієнтований захід», як складової понятійно-категоріального апарату Концепції екологоорієнтованого управління, та розробці більш утилітарної альтернативної методичної основи оцінки доцільності впровадження екологоорієнтованих заходів, на прикладі залучення джерел відновлювальної енергії до загальних виробничо-технологічних процесів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дієвим інструментом зменшення загального екодеструктивного впливу господарської діяльності є впровадження найкращих доступних технологій у природоохоронній сфері. Екологоорієнтовані заходи в такому контексті розглядають як комплексні рішення, реалізація яких має позитивний синергетичний соціо-еколого-економічний ефект. Серед аналізованих наукових джерел розглядаються здебільшого природоохоронні та природозберігаючі технології енерго- та ресурсозбереження, що не повною мірою розкривають сутнісне значення та глибинний ефект екологоорієнтованих заходів.

Термін *«природоохоронний захід»* вживають у низці нормативно-правових актів України, проте в жодному з них не має чіткого визначення аналізованої дефініції. Перелік видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів, а також механізм планування та фінансування природоохоронних заходів в Україні, визначені в Постанові КМУ № 1147 від 17.09.1996 р. «Про затвердження переліку видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів», та Наказі Мінприроди України № 194 від 12.06.2015 «Про затвердження Порядку планування та фінансування природоохоронних заходів» відповідно. Попри достатньо потужний інструментарій упровадження природоохоронних заходів ефективність реалізації проектів екологічного характеру залишається вкрай низькою, через неефективне використання коштів природоохоронних фондів місцевими органами самоврядування, та відсутність мотиваційного механізму стимулювання суб'єктів господарювання щодо впровадження природозберігаючих технологій.

Відповідно до Закону України «Про енергозбереження» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, № 30, ст. 283), *енергозберігаючі (енергоефективні) заходи* – заходи, спрямовані на впровадження та виробництво енергоефективних продукції, технологій та обладнання. До найбільш загальних заходів енергозбереження можна віднести енергоаудит та мінімізацію втрат у енергетичних системах, а також використання відновлювальних джерел енергії як існуючої альтернативи викопному паливу. Одним із домінуючих завдань впровадження енергозберігаючих заходів є підвищення рівня енерго-ефективності в країні. Як доречно зазначає Л. Кицкай, енергоефективність є критерієм якості функціонування економічної моделі держави [2]. У такому контексті підвищення рівня енергоефективності необхідно розглядати як комплексне завдання, вирішення якого можливо лишень завдяки зваженій та далекоглядній екологоорієнтованій політиці в країні.

Термін *«екологоорієнтований захід»* ще не набув достатньо широкого загалу та здебільшого розглядається як синонімічний до «природоохоронний захід», «природоохоронна технологія», «екологічний проект» та інші. Необхідність чіткого відмежування та формування змістового наповнення аналізованої дефініції є важливим етапом формалізації цілей та завдань екологоорієнтованого управління на об'єктовому та локальному рівнях під час формування інвестиційних проектів та стратегій розвитку. Виходячи з основних постулатів Концепції екологоорієнтованого управління, *екологоорієнтований захід* доцільно розглядати як сукупність дій та форм впливу в системі суб'єктно-об'єктної взаємодії, кінцева мета якого визначається пріоритетністю екологічної складової та природозберігаючим ефектом. Визначальним під час формування складових екологоорієнтованого заходу є визнання важливості принципу мінімізації наслідків антропогенного впливу та постулювання екологічного імперативу, як основи гармонізації відносин у системі «суспільство-природа». Враховуючи вищезазначене, до екологоорієнтованих заходів можна віднести:

– науково-дослідні розробки, освітні програми та просвітницькі проекти екологоорієнтованого спрямування;

– громадські ініціативи спрямовані на екологобезпечний розвиток та контроль за природоперетворювальною діяльністю;

– інвестиційні проекти щодо інженерно-технічного впровадження, технологічні схеми та механізми оптимізації природокористування та мінімізації негативного антропогенного впливу;

– організаційно-економічний та адміністративно-правовий інструментарій збалансованого екологобезпечного соціально-економічного розвитку;

– іншу природоохоронну та природозберігаючу діяльність.

Необхідно підкреслити, що еколоогоорієнтована діяльність не обмежується переліком заходів, що мають прямий природозберігаючий ефект. Домінуючим принципом екологоорієнтованого управління є врахування екологічної складової під час прийняття організаційно-управлінських рішень. Таке трактування екологоорієнтованих заходів значно розширює їх перелік та визначає всебічну вживаність моделі екологоорієнтованого управління як певного універсального алгоритму.

Як локальну систему об'єктового рівня реалізації екологоорієнтованого управління доцільно розглядати виробничий об'єкт, комплекс чи промислове підприємство, яке чинить певний негативний техногенний вплив на довкілля. У такому контексті екологоорієнтований захід є елементом реалізації управління *екологоорієнтованим розвитком підприємства*, тобто ступенем забезпечення екологічної безпеки на різних стадіях її формування з врахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів [3].

Процедура впровадження та реалізації екологоорієнтованих заходів має системний планово-проектний характер, у зв'язку із необхідністю узгодження запланованої діяльності з більш вищими ієрархічними рівнями організації екологоорієнтованого управлінського впливу (місцевими, регіональними, національними та транскордонними). *Екологоорієнтоване проектування на підприємстві* – інтеграція екологічних аспектів у технічні, технологічні та організаційні рішення проектів із метою покращення їх екологічних характеристик впливу на довкілля [4].

Первинним етапом реалізації екологоорієнтованого заходу є визначення його доцільності. Загальний алгоритм передпроектної стадії має вигляд (рис. 1).

Враховуючи універсальність сфер реалізації екологоорієнтованих управлінських рішень, формування методичного забезпечення впровадження заходів екологоорієнтованого спрямування постає вкрай нетривіальним завданням, та потребує як еквівалент деяку універсальну одиницю виміру, яка зіставна з іншими оцінюваними параметрами. У сучасному ринковому середовищі найоб'єктивнішим та повним показником постає грошова оцінка, а найбільш ефективним механізмом інвестиційної діяльності – мотиваційна складова. Незважаючи на те, що капіталовкладення в екологічні проекти має додаткові соціальні та екологічні ефекти [5], фінансування екологоорієнтованих заходів постає можливим лише в разі їх відносно швидкої окупності та реального економічного ефекту. Спрощена початкова оцінка доцільності інвестування розраховується виходячи із визначення терміну окупності капіталовкладень [6]:

$$T = \frac{K}{P_t} \qquad (1)$$

де: T – термін окупності проекту;

P_t – річний прибуток від впровадження екологоорієнтованих заходів, грн;

K – загальні обсяги інвестиційної програми, грн.

Показник чистого приведеного ефекту (NPV) розраховують за класичною формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{P_t}{(1+r)^t} - K \qquad (2)$$

де: P_t – річний прибуток від впровадження екологоорієнтованих заходів, грн;

r – коефіцієнт дисконтування;

K – загальні обсяги інвестиційної програми, грн.

У праці Н. Андрєєвої [7] показник комерційного ефекту для цілеспрямованих екологічних та ресурсозберігаючих інвестицій розраховують за формулою:

$$P_t = П_t + \Delta Д - И_t \qquad (3)$$

де: $П_t$ – відвернений економічний збиток від забруднення довкілля, грн;

Рис. 1. Загальний алгоритм впровадження екологоорієнтованих заходів

ΔД – річний приріст додаткового прибутку від покращення виробничих результатів діяльності підприємства, грн;

$И_t$ – поточні витрати на утримання природоохоронного устаткування та технологій.

Одним із найбільш ефективних екологоорієнтованих заходів, упровадження якого вирішує низку завдань еколого-економічного проблематики є залучення альтернативних джерел енергії до загальних виробничо-технологічних процесів. Географічне розташування та природно-кліматичні характеристики України, свідчать про достатньо потужний потенціал розвитку сонячної енергетики, що підкреслює перспективність упровадження технологічних схем та рішень використання даного ресурсу у побуті та промисловості [8]. У контексті розгляду перспективи впровадження сонячних панелей, нами вбачається доцільним представлення формули 3 у такому вигляді:

$$P_t = \Delta I + П_t + \Delta Д - И_t \quad (4)$$

де: ΔI – відвернені інтегральні витрати на закупівлю енергоресурсів із основних мереж, грн;

$П_t$ – відвернений економічний збиток від забруднення довкілля, грн;

Д – річний прибуток від покращення екологічного іміджу підприємства, за рахунок впровадження екологоорієнтованих технологій, державні дотації та грантова підтримка впровадження енергоефективних технологій, грн;

$И_t$ – поточні витрати на утримання та ремонт сонячних панелей та складових відповідного устаткування.

Відвернені витрати на закупівлю енергоресурсів з основних мереж (ΔI) розраховують за формулою:

$$\Delta I = Q \cdot \upsilon \quad (5)$$

де: Q – прогнозні значення продуктивності сонячної панелі, кВт год;

υ – середня ринкова вартість 1 кВт енергії для підприємств, грн.

Здебільшого інформацію щодо продуктивності сонячної панелі в конкретному регіоні надає підприємство, що займається її встановленням та обслуговуванням. У разі, якщо необхідно зробити прогнозні розрахунки, показник загальної продуктивності сонячної панелі (Q), що є функцією декількох змінних, та визначається фізико-географічним та кліматичними умовами місцевості, технічними характеристиками устаткування та загальною площею покриття розраховують за формулою:

$$Q = \frac{I \cdot R \cdot V \cdot K_l}{U_t} \cdot S \quad (6)$$

де: I – інсоляція, або кількість сонячної енергії на одиницю поверхні Землі до горизонтальної площини (середнє значення для території України 1175 $\frac{кВт \cdot год}{м^2}$);

R – коефіцієнт перерахунку сумарного потоку сонячної енергії з горизонтальної поверхні до поверхні панелі;

V – фактична потужність модуля (відповідно до технічної документації), кВт;

K_l – коефіцієнт втрат під час перетворення та передачі сонячної енергії;

U_t – тестова інтенсивність сонячної радіації, що дорівнює 1 кВт/м^2;

S – загальна площа поверхні, де можливе встановлення сонячних панелей, м^2

Коефіцієнт R відображає значення перерахунку кількості сонячної енергії з горизонтальної поверхні до поверхні панелі з південною орієнтацією, встановленої під кутом (β) до горизонту, та дорівнює добутку прямого, розсіяного та відбитого сонячного випромінювання [9]:

$$R = \left(1 - \frac{E_p}{E}\right) R_п + \frac{E_p}{E}\frac{1+\cos\beta}{2} + \rho\frac{1-\cos\beta}{2} \quad (7)$$

де: E_p – середньомісячна денна кількість розсіяного сонячного випромінювання на горизонтальну поверхню, Вт/м^2;

E – середньомісячна денна сумарна кількість сонячної енергії, Вт/м^2;

$R_п$ – середньомісячний коефіцієнт перерахунку прямого сонячного випромінювання з горизонтальної поверхні на похилу (таблиця 1);

β – кут нахилу сонячної панелі до горизонту;

ρ – альбедо земної поверхні (середні значення 0.2 – влітку, та 0.7 – взимку).

Таблиця 1

Середньомісячні та середньорічні значення коефіцієнта

Місяць	Кут нахилу панелі до горизонту, β, град			
	30	45	60	90
I	1,3	1,37	1,37	1,18
II	1,35	1,43	1,44	1,23
III	1,24	1,27	1,23	0,98
IV	1,1	1,07	0,99	0,69
V	1,02	0,95	0,84	0,53
VI	0,98	0,9	0,78	0,47
VII	0,99	0,92	0,81	0,49
VIII	1,07	1,02	0,93	0,62
IX	1,2	1,21	1,15	0,88
X	1,34	1,41	1,4	1,18
XI	1,32	1,4	1,4	1,21
XII	1,41	1,52	1,56	1,39
Середньорічне значення	1,11	1,09	1,01	0,72

Фактичні значення показників E_p та E для території України відображені в ДСТУ-Н Б В.1.1 – 27:2010 «Будівельна кліматологія».

Представлений методичний підхід дозволяє в достатньо спрощеній формі розрахувати економічну доцільність упровадження екологоорієнтованих заходів (на прикладі залучення альтернативних джерел енергії) на підприємстві, на основі визначення прийнятного терміну окупності капіталовкладень. Прийнятним у такому контексті може бути часовий інтервал за який впроваджене технологічне рішення повністю компенсує інвес-

тиційне дотування, при цьому загальні амортизаційні витрати та поточні витрати на утримання та ремонт обладнання не перевищують річного прибутку від впровадження еколого-орієнтованих заходів, тобто показник $P_t \geq 0$.

Вимір соціально-економічного та природоохоронного ефекту реалізації заходів еколого-орієнтованого спрямування проводиться здебільшого на основі кількісно-якісної оцінки [5; 10]. Головними вадами такого методологічного підходу залишаються відсутність об'єктивної критеріальної основи під час визначення показників ефективності та поліфункціональність елементів навколишнього середовища (природних умов та ресурсів), що формує варіативність їх цільового використання. До соціальних та екологічних ефектів впровадження природоохоронних заходів відносять зниження захворюваності та смертності населення, збереження показників якості довкілля та їх естетичної цінності, що не можливо емпірично визначити на рівні окремого підприємства.

Загальний ефект впровадження екологоорієнтованих заходів на об'єктовому рівні доцільно розглядати як складову кумулятивного ефекту еклогоорієнтованої організаційно-управлінської діяльності в певних визначених територіально-просторових межах. Визначення інтегрального соціо-еколого-економічного ефекту постає можливим завдяки використанню комплексних показників, що відображають динаміку соціально-політичних, демографічних та економічних процесів у контексті завдань екологоорієнтованого управління.

Висновки. Отже, запропонований методичний підхід визначення доцільності та ефективності впровадження екологоорієнтованих заходів (на прикладі альтернативних джерел енергії) є достатньо зручним інструментом еколого-економічної оцінки та може мати прикладне використання як алгоритм дій для екологів-практиків, що вирішують завдання розробки схем оптимізації технології виробництва та підвищення рівня енергоефективності виробничих процесів.

Поширення сфер використання дефініції «екологоорієнтований захід» може розглядатися як необхідний етап узагальнення категоріального визначення заходів екологічної спрямованості під час формування стратегічних векторів розвитку та довгострокових інвестиційних програм.

Перспективою подальших досліджень є поглиблений аналіз теоретико-методологічного базису наукових засад комплексних методик оцінки показників сталості територіальних економіко-екологічних систем, із метою визначення інтегральних результатів упровадження екологоорієнтованих заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка природокористування в іменах та звершеннях: довідково-наукове видання / [Ред. кол. Б. Буркинський (голова) та ін.]. – Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2015. – 387 с.
2. Кицкай Л. Енергоефективність в Україні: аналіз, проблеми та шляхи підвищення // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Національна економіка». – 2013. – № 3 (41). – С. 32–37.
3. Акуленко В., Прожога І. Еколого-економічні інструменти забезпечення екологічної безпеки в регіоні // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2015. – № 2. – С. 16–22.
4. ГОСТ Р 54609-2012. Системы безопасности комплексные. Экологически ориентированное проектирование. Общие технические требования. – Введ. 2012-09-01. – М.: Стандартинформ, 2012. – 52 с.
5. Ліпич Л., Глубіцька Т. Оцінка ефективності вкладання інвестицій в екологічні проекти за синергетичним ефектом // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. – 2015. – № 3. – С. 28–34.
6. Захарченко В., Корсікова Н., Меркулов М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
7. Андреева Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление: монография. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006. – 536 с.
8. Сысоева М., Пахомов М. Методика оценки экономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов в области внедрения альтернативных источников энергии // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 9 (031). – С. 151–155.
9. Лысюк Ю. Нетрадиционные источники энергии [Текст]: учебное пособие / Ю. Лысюк, В. Кузьмич. – Мн.: УП «Технопринт», 2005. – 234 с.
10. Baker Judy (2000) Evaluating the Impact of Development Projects on Poverty: A Handbook for Practitioners. Directions in Development, World Bank, Washington, D.C.

УДК 502.3:633

Скрипчук П.М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Національного університету водного господарства
та природокористування

Федина К.М.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів і економіки природокористування
Національного університету водного господарства
та природокористування

НАПРЯМИ ЗМЕНШЕННЯ ВУГЛЕЦЕВОГО СЛІДУ ЛЮДИНИ ЧЕРЕЗ ВИКОРИСТАННЯ ОЛІЙНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

DIRECTIONS OF REDUCING HUMAN'S CARBON FOOTPRINT THROUGH USING OIL AGRICULTURAL CROPS

АНОТАЦІЯ

У статті представлено основні напрями застосування головних олійних сільськогосподарських культур, а саме соняшника, ріпаку, сої. Охарактеризовано поняття «вуглецевий слід» і розраховано динаміку вуглецевого сліду людини в Україні. Доведено, що під час використання біодизельного пального кількість викидів в атмосферу автомобільним транспортом зменшиться. Зроблено прогнозування індексу екологічної безпеки в Україні та порівняльну характеристику економічної ефективності виробництва біодизеля основних олійних культур. Наведено пропозиції щодо зменшення вуглецевого сліду людини в Україні з урахуванням положень міжнародних договорів.

Ключові слова: парникові гази, вуглецевий слід, синергетичний ефект, біопаливо, Паризька угода.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены основные направления применения главных масличных сельскохозяйственных культур, а именно подсолнуха, рапса, сои. Охарактеризовано понятие «углеродный след» и рассчитана динамика углеродного следа человека в Украине. Доказано, что при использовании биодизельного топлива количество выбросов в атмосферу автомобильным транспортом уменьшится. Выполнены прогнозирование индекса экологической безопасности в Украине и сравнительная характеристика экономической эффективности производства биодизеля из основных масличных культур. Даны предложения по уменьшению углеродного следа человека в Украине с учетом положений международных договоров.

Ключевые слова: парниковые газы, углеродный след, синергетический эффект, биотопливо, Парижское соглашение.

ANNOTATION

The main directions of major oil agricultural crops, such as sunflower, canola, soybeans, are mentioned in the article. We characterized the concept of carbon footprint and calculated the dynamics of carbon footprint of humans in Ukraine. We proved, that biodiesel fuel use leads to reduction of transport emissions into the atmosphere by road transport. We made an index forecast of environmental security in Ukraine, and comparative characterization of economic efficiency of biodiesel production from major oil agricultural crops. We made suggestions for reducing carbon footprint of humans in Ukraine taking on mind provisions of international agreements.

Keywords: greenhouse gases, carbon footprint, the synergetic effect, biodiesel, Paris agreement.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. людство одночасно переживає кілька криз (паливну, водну, продовольчу, енергетичну та ін.), які, накладаючись одна на одну, спричиняють синергетичний ефект та загрожують безпечному існуванню і сталому розвитку як окремих націй, так і багатьох регіонів. Наростаючі обсяги викидів парникових газів в атмосферу справляють дедалі більш виразний кумулятивний шкідливий вплив із відкладеним ефектом на природні процеси. Слід особливо підкреслити саме глобальний характер проблеми зміни клімату. У 2015 р. підписано Паризьку угоду, яку слід уважати важливим кроком у напрямі формування ефективного глобального механізму екологічно виваженого розвитку [5–9].

В Україні протягом 1990–1999 рр. динаміка зменшення обсягів викидів парникових газів (ПГ) була повністю співставною з темпами падіння ВВП, проте починаючи з 2000 р. зростання ВВП уже не супроводжувалося відповідним збільшенням обсягів викидів. Для України вкрай актуальними є розроблення та імплементація стратегії низьковуглецевого розвитку, яка має стати основою для вирішення комплексу сучасних економічних проблем країни.

Дослідження проблем реформування української економіки та економічної політики української держави дають підстави зробити важливий висновок стосовно того, що саме нестача інноваційності в галузі енергетики, зокрема відновної, є фактором гальмування розвитку країни. Економічний розвиток України буде успішним за умови спеціалізації на першому етапі, міждисциплінарного характеру – на другому та синергії взаємодії різних галузей для створення замкнених циклів виробництва у проривних галузях: сільському господарстві, енергетиці, авіа- та машинобудуванні у різних галузях. Зазначені постулати корелюють із науковими розробками у світі [10–13]. Актуальним є прогнозування наслідків зміни клімату та його регіональний розподіл. Із погляду інституційних механізмів важливим є розроблення державної політики щодо досягнення консенсусу учасників ринкової економіки на регіональному та глобальному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретико-методологічних аспектів скорочення парникових газів, інструментів та механізмів протидії кліматичним змінам займалися: В. Сіденко, О. Веклич, О. Дячук, Р. Подолець, О. Семків, Є. Гроза, Г. Корнієнко, М. Чепелєв, Д. Волошин, А. Лопатинська, В. Потапенко, С. Степаненко, І. Трофимова, К. Шурда. Використання олійних культур як напряму зменшення вуглецевого сліду людини в Україні займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: О. Скорук, П. Скрипчук, Ю. Макогон, Ю. Стадницький, В. Кравців та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад, методичних та концептуальних підходів до напрямів зменшення вуглецевого сліду людини через застосування олійних культур в біоенергетичній галузі. Відповідно до зазначеної мети поставлені та вирішені такі завдання: визначити і дати характеристику поняття «вуглецевий слід»; розрахувати динаміку вуглецевого сліду людини в Україні; здійснити прогнозування Індексу екологічної безпеки в Україні; провести порівняльну характеристику економічної ефективності виробництва біодизеля основних олійних культур; розробити пропозиції щодо зменшення вуглецевого сліду людини в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Частка відновлювальних джерел у виробництві електроенергії становить в ЄС 18%, у транспорті – 5,1%. Україна має великий потенціал для розвитку біопаливної галузі, але частка відновлювальних джерел енергії в енергетичному балансі країни становить лише 2,7%. Сьогодні відновлювальні джерела енергії – не альтернатива, а доповнення до традиційної енергетики. Розвиток біопаливної галузі дасть змогу зменшити енергетичну залежність [1, с. 63].

Поняття «вуглецевий слід» є досить масштабним. Вуглецевий слід – це міра парникових газів, що виділяються в процесі виробництва, використання та утилізації продуктів і послуг. Показник вуглецевого сліду являє собою огляд усіх парникових газів, що виділяються в процесі тієї чи іншої діяльності [2, с. 14].

За допомогою проведених розрахунків визначено вуглецевий слід в Україні. За отриманими результатами розрахунків, можна стверджувати, що: відбувається зменшення обсягів забруднення атмосферного повітря стаціонарними джерелами, яке спричинене значним спадом виробництва; значне падіння обсягів виробництва в 1995 р., яке продовжувалося до 2000 р., призвело до зниження обсягів забруднення. Також дане падіння супроводжується кризовими 2008 та 2015 рр. Населення країни має негативну динаміку і в 2015 р. становило 42 929,3 тис. осіб, (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя). Дані показника ВВП у розрахунку на одну особу в 2015 р. порівняно з 2014 р. збільшилися 14%, зросла також і заробітна плата в Україні, що пояснюється інфляцією національної валюти. Зменшення показників, що застосовуються для аналізу впливу на вуглецевий слід, відбувається без вурахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя. Встановлено, що кількість викидів забруднюючих речовин, у т. ч. діоксиду вуглецю, зменшилася на 16,7% у 2015 р., хоча кількість автомобілів збільшилася порівняно з 2014 р.

Як видно з рис. 1, вуглецевий слід людини в Україні зростає, причому за період 2003–2011 рр. за викидами діоксиду вуглецю відбулося зростання більш ніж у півтора рази, що свідчить по загрозливу для навколишнього природного середовища тенденцію.

Порівняно з країнами світу вуглецевий слід людини в Україні є досить високим, що пояснюється низькими стандартами на пальне, тому необхідно знайти альтернативні шлях його зменшення, а саме застосування стандартів «ЄВРО», які розроблені, затверджені згідно з директивами ЄС і випробувані за циклами ESC і ELR. Ефект застосування стандартів «ЄВРО» полягає в послідовному, поетапному зниженні викидів транспортних засобів, щоб прискорити впровадження інноваційних рішень у конструкцію автомобіля, які зменшують викиди відпрацьованих газів. На сучасному етапі використання біодизельного пального його змішують з нафто-

Рис. 1. Динаміка вуглецевого сліду людини в Україні, 2000–2015 рр. (т/ос. /рік)

Джерело: побудовано авторами

дизельним пальним у різних співвідношеннях. Із застосуванням екологічних норм «ЄВРО – 2», «ЄВРО – 3», «ЄВРО – 4» та «ЄВРО – 5» суміш біодизельного пального і нафтового дизельного пального у співвідношенні 20:80 (20% біопального і 80% нафтового пального) дає можливість знизити викиди шкідливих речовин транспортних засобів на 20%. Аналогічно співвідношення 30:70 та 50:50 дасть можливість знизити викиди шкідливих речовин на 30% та 50% відповідно. Запровадження стандартів «ЄВРО – 5» і «ЄВРО – 6» у 2018 р. суміш біодизельного пального і нафтового дизельного пального у співвідношенні 20:80, 30:70 та 50:50 теоретично дасть можливість знизити викиди шкідливих речовин на 30% та 50% відповідно. Отже, під час використання біодизельного пального кількість викидів в атмосферу автомобільним транспортом зменшиться на 20%, або зменшиться на 85 кг/ос./рік. Аналогічно 30% – 128 кг/ос./рік, 50% – 214 кг/ос./рік (табл. 1).

Біопаливо все частіше розглядається як можлива альтернатива паливу і являє собою ключову мету для майбутнього енергетичного ринку, який може грати важливу роль у підтримці енергетичної безпеки. Це передусім розглядається як потенційно дешеве джерело енергії з низьким вмістом вуглецю. У табл. 2 наведено порівняльну характеристику економічної ефективності виробництва біодизеля з таких основних олійних культур, як соняшник, ріпак, соя. Розрахунок виробництва собівартості 1 т біодизеля з основних олійних культур: у разі використання сировини власного виробництва собівартість виробництва біодизеля з соняшнику становила 4 069,43 грн./т, з ріпаку – 4 511,17 грн./т, із сої – 3 097,66 грн. /т.

До 2020 р. лідери країн ЄС поставили нові цільові енергетичні показники (10% біопалива на транспорті, 30% альтернативних джерел у загальному енергоспоживанні). Для їх досягнення потрібен імпорт близько 30% необхідної сировини, серед якої чільне місце займає ріпак. Негативним явищем є високий рівень експорту українського ріпаку за кордон, у тому числі до ЄС. Україна залишається постачальником сировини, натомість власне виробництво олії та біодизелю залишається на низькому рівні. Одна з головних причин – акциз на біодизель. Необхідною є переробка ріпаку в межах держави для створення продукції з більшою доданою вартістю. Обсяг експорту ріпаку з Україні в 2014–2015 рр. становив 2020 тис. т, що на 222 тис. т менше, ніж у попередньому році [3; 4].

Експорт ріпаку в нинішній ситуації зумовлений відсутністю можливостей його переробки. Потужності вітчизняних олієжирових комбінатів оцінюється на рівні 15 млн./т на рік. Проте технології більшості переробних підприємств не мають можливості переробляти ріпак. З іншого боку, виробництво біодизелю не набуло поширення в Україні та має законодавчі обмеження.

Висновки. Отже, особлива увага має бути приділена ринковим механізмам, передбаченим ст. 6 Паризької угоди, щодо яких необхідно сформулювавши чітку позицію країни з урахуванням власного досвіду впровадження «гнучких» механізмів Кіотського протоколу: запровадження нових та розширення наявних кредитно-грошових механізмів, які б сприяли збільшенню інвестицій у сферу енергозбереження і розвиток відновлюваної енергетики; розширення використання біопалива, заохочення поширення електроавтотранспорту (зокрема, через звільнення від мита, податку на додатку вартість та акцизного збору операцій з увезення в Україну легкових пасажирських електромобілів та інших засобів електротранспорту, а також

Таблиця 1

Прогнозування Індексу екологічної безпеки в Україні

Показники	2015 р.	2017 р.	2018 р.	2020 р.
Співвідношення суміші біодизельного пального і нафтового дизельного пального	100:0	20:80	30:70	50:50
Викиди забруднюючих речовин автомобільним транспортом, у т. ч. діоксину вуглецю, тис. т	18386.5	14709.2	12870.6	9193.3
Індекс екологічної безпеки природокористування за моделлю «нормування показників»	0.55	0.66	0.71	0.82

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 2

Порівняльна характеристика економічної ефективності виробництва біодизеля з основних олійних культур

№	Показники	Соняшник	Соя	Ріпак
1	Витрати на виробництво біодизеля, грн./т	6292,48	6692,34	7161,17
2	Ціна реалізації 1 т біодизеля, грн. без ПДВ	9300	8200	8500
3	Загальна виручка від реалізації біодизеля та іншої продукції, грн. без ПДВ	10625,00	24965,0	10825,0
4	Прибуток від реалізації біодизеля та іншої продукції, грн./т	3430,57	10597,66	2988,83
5	Собівартість виробництва біодизеля, грн./т	4069,43	3094,68	4511,17
6	Рентабельність виробництва біодизеля, %	49,24	73,76	38,14

Джерело: розраховано авторами

через розроблення програми запровадження їх вітчизняного виробництва та обслуговування (сервісу)); спрощення умов і скорочення термінів виділення земельних ділянок під об'єкти відновлюваної енергетики. Важливим є внесення зміни до Податкового кодексу України, передбачивши: виведення порядку податкового адміністрування та обчислення податків на викиди трьох видів ПГ (двоокису вуглецю, метану, закису азоту), з установленням рівня мінімального річного обсягу викидів для кожного із видів ПГ, що підпадатиме під оподаткування; підвищення ставок податків на викиди ПГ до економічно та соціально оптимального рівня, що посилить їх фіскальний потенціал.

Також необхідно вжити заходів для створення в Україні єдиної та адаптованої до вимог ЄС нормативно-правової бази для обліку викидів ПГ, що має, зокрема, передбачати: закріплення на нормативно-правовому рівні порядку і методики розрахунку фактичних викидів ПГ, що могла би слугувати базою для розрахунку величини податку на викиди ПГ, а також визначення можливих обсягів торгівлі викидами. Слід чітко виконувати взяті на себе обов'язки, підписавши Паризьку угоду. Адже Паризька угода поки що створює такі потенційні можливості, які потребуватимуть істотних додаткових зусиль для їх реалізації. Новий механізм, відповідно до концептуальних засад Паризької угоди, має охоплювати як ринкові інструменти, так і «неринкові підходи». При цьому ринкові інструменти охоплюватимуть два ключових механізми: механізм «спільних підходів» і механізм внеску до пом'якшення викидів парникових газів і підтримки сталого розвитку, так званий «Механізм сталого розвитку» (МСР). Проте всі вимоги підписаної в 2015 р. Паризької угоди не конкретизовані, і жоден елемент не функціонує: відповідні положення Угоди потребують регламентації та змістовного наповнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скорук О.П. Перспективи розвитку відновлювальної енергетики в Україні. / О.П. Скорук // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 63–66.
2. Біодеградація: вуглецевий слід упаковки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eco-live.com.ua/content/blogs/biodegradatsiya-vugletseviy-slid-upakovki.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
4. Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3337-pryvablyvist-ripaku.html.
5. Paris Agreement // The United Nations Framework Convention on Climate Change Secretariat. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unfccc. int/files/essential_background/convention/application/pdf/english_paris_agreement.pdf.
6. Національний кадастр антропогенних викидів з джерел та абсорбції поглиначами парникових газів в Україні за 1990–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/636918;jsessionid=A2B954A7BC4628561C56D5226BE2B387.app2.
7. Рамкова конвенція ООН про зміну клімату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unfccc. int/files/national_reports/annex_i_ghg_inventories/national_inventories_submissions/application/zip/ ukr-2014-nir-15apr.zip.
8. Енергетичні індикатори: статистика // Міжнародне енергетичне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://energyatlas.iea.org/?subject=-297203538.
9. Прогнозування викидів парникових газів в Україні до 2030 р.та подальшу перспективу / Агентство США з міжнародного розвитку (USAID); Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – 2015. – 91 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/docs/klimatychna-polityka/USAID_MERP.doc.
10. IPCC. Statement about the 2007 Nobel Peace Prize [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ipcc. ch/pdf/nobel/Nobel_statement_final.pdf.
11. Death toll exceeded 70,000 in Europe during the summer of 2003.Comptes Rendus Biologies, Volume 331, Issue 2, Pages 171-178. Jean-Marie Robine, Siu Lan K.Cheung, Sophie Le Roy, Herman Van Oyen, Clare Griffiths, Jean-Pierre Michel, François Richard Herrmann.
12. Doris Carrion. Syrian Refugees in Jordan Confronting Difficult Truths. Chatham House. September 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/field/field_doc ument/20150921SyrianRefugeesCarrion.pdf.
13. Carbon Brief. Two degrees: The history of climate change's speed limit [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.carbonbrief.org/two-degrees-the-history-of-climate-changes-speed-limit.
14. Україна і політика протидії зміні клімату: економічний аспект. Аналітична доповідь / За заг. ред. В.Р. Сіденка та О.О. Веклич. – Київ: Заповіт, 2016.– 208 с.

УДК 330.15:339.9:553:574

Сухіна О.М.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ВИРОБНИЦТВА ПОРУБІЖЖЯ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ ТРАНСКОРДОННИМ ЕКОНОМІЧНИМ ЗБИТКАМ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НПС

ECOLOGIZATION OF MINING PRODUCTION OF BORDERLANDS AS A MEANS OF PREVENTION TRANSBOUNDARY ECONOMIC DAMAGE FROM ENVIRONMENTAL POLLUTION

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено структуризацію інноваційних та традиційних інструментів організаційно-економічного механізму екологізації гірничодобувного виробництва для мінімізації транскордонних економічних збитків від забруднення навколишнього природного середовища, що є новизною дослідження. Розроблено пропозиції з інституціонального реформування транскордонного співробітництва нашої держави у сфері природокористування та охорони навколишнього природного середовища в умовах децентралізації владних повноважень. Представлено адміністративно-організаційні заходи, спрямовані на реалізацію спільного транскордонного контролю над станом навколишнього природного середовища. Визначено тенденції інноваційної діяльності вітчизняних підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів. Проаналізовано міжнародні договори (конвенції, директиви ЄС та ін.), які ефективно сприяють мінімізації транскордонних економічних збитків від забруднення навколишнього природного середовища.

Ключові слова: екологізація гірничодобувного виробництва, транскордонні економічні збитки, інституціональне реформування, транскордонне співробітництво, міждержавні конфлікти, транскордонні природні ресурси, порубіжжя, єврорегіон, інновації.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена структуризация инновационных и традиционных инструментов организационно-экономического механизма экологизации горнодобывающего производства для минимизации трансграничного экономического ущерба от загрязнения окружающей природной среды, что является новизной исследования. Разработаны предложения по институциональному реформированию трансграничного сотрудничества нашего государства в сфере природопользования и охраны окружающей природной среды в условиях децентрализации властных полномочий. Представлены административно-организационные мероприятия, направленные на реализацию совместного трансграничного контроля над состоянием окружающей природной среды. Определены тенденции инновационной деятельности отечественных предприятий добывающей промышленности и разработки карьеров. Проанализированы международные договоры (конвенции, директивы ЕС и др.), которые эффективно способствуют минимизации трансграничного экономического ущерба от загрязнения окружающей природной среды.

Ключевые слова: экологизация горнодобывающего производства, трансграничный экономический ущерб, институциональное реформирование, трансграничное сотрудничество, межгосударственные конфликты, трансграничные природные ресурсы, порубежье, еврорегион, инновации.

ANNOTATION

Structurization of innovative and traditional tools of the organizational-economic mechanism of ecologization of mining production for minimization of transboundary economic damage from environmental pollution is accomplished, which is a novelty of research. The offers on institutional reforming of transboundary cooperation of Ukraine in the sphere of nature management and environmental protection in conditions of decentralization of authority are developed. In particular administrative-organizational measures, which are directed on realization of the general transboundary control over a condition of an environment, and the actions on maintenance of the ecologization of production in decentralized units of a borderland as the optimal tool of prevention of transboundary ecological conflicts, are offered. The administrative-organizational measures directed on realization of the joint transboundary control of the state the environment are presented. The tendencies of innovative activity of national enterprises of a mining industry and development of quarries are defined. The international agreements (Conventions, EU Directives, etc.) which minimization of transboundary economic damage from pollution of an environment effectively promote, are analysed.

Keywords: ecologization of mining production, transboundary economic damage, institutional reform, cross-border cooperation, interstate conflicts, transboundary natural resources, borderlands, euroregion, innovations.

Постановка проблеми. На даний час значна частина транскордонних економічних збитків від забруднення навколишнього природного середовища (НПС) заподіюється діяльністю, не забороненою міжнародним правом. Відсутність в Україні стимулюючого економічного механізму до здійснення екологізації гірничодобувного виробництва (ГДВ) затримує процес її здійснення. Така ситуація може призвести до транскордонного забруднення повітря, водних джерел (транскордонних водотоків) та ґрунтів і, відповідно, до відшкодування господарюючими суб'єктами чи державою транскордонного збитку від забруднення НПС, а також до міжнародних конфліктів. Держава відповідає за дії надрокористувачів на своїй території, якщо такий транскордонний збиток заподіяний ними. Порушення державою обов'язку щодо попередження та мінімізації трансграничних економічних збитків від забруднення НПС та аварійних забруднень спричиняє виникнення відповідальності за них. В умовах глобалізації та євроінтеграції для запобігання й уникнення транскордонних економічних збитків від забруднення НПС доцільно здійснити інституціональне реформування транскордонного співробітництва з

питань охорони природи, а також розробити дійовий економічний механізм екологізації ГДВ.

Транскордонне співробітництво є складовою частиною державної політики та європейської інтеграції України, оскільки 19[1] із 25 регіонів України є прикордонними, а зовнішній кордон є найдовшим в Європі – 1 390 км сухопутного кордону з країнами ЄС (Україна має сухопутний кордон із сімома державами). Значна частина прикордонних територій України входить до складу єврорегіонів – перспективної форми транскордонного співробітництва. Наша держава є учасником майже 100 міжнародних двосторонніх та багатосторонніх угод у сфері раціонального використання природних ресурсів та охорони НПС. Для забезпечення підвищення ефективності запобігання виникненню масштабних надзвичайних ситуацій та новим видам загроз пріоритетним напрямом є дійове міжнародне співробітництво у сфері управління ризиками й ін. із застосуванням методологій екологічної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблем запобігання транскордонним збиткам від забруднення НПС, екологізації виробництва в прикордонних регіонах, збереження транскордонних природних ресурсів, формування компенсаційного механізму природокористування та охорони НПС у транскордонному контексті та в рамках децентралізації владних повноважень займалися вітчизняні та зарубіжні вчені та фахівці: А. Алао, О.Ф. Балацький [1], С.І. Бостан [2], В.Г. Грудзенко, Ю.М. Дерев'янко [3], О.А. Дьяков [4], К.О. Костецька [5], О.А. Лукаш [3], Н. Малько, М.М. Петрушенко [1], О.В. Рябова, Г.М. Шевченко [1] та ін. Питання вирішення економічних проблем завдяки екологізації виробництв пропонують вирішити Ю.Ю. Туниця та ін. Проте недосконалим є економічний механізм запобігання транскордонним конфліктам у сфері природокористування в умовах децентралізації владних повноважень та ін.

Мета статті полягає у розробленні пропозицій щодо інституціонального реформування транскордонного співробітництва з питань охорони природи та модернізації економічного механізму екологізації гірничодобувного виробництва для сприяння запобіганню та мінімізації транскордонних економічних збитків від забруднення НПС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переважна більшість конфліктів виникає внаслідок проникнення через кордони держав забрудненого атмосферного повітря та води. Найбільшими винуватцями забруднення атмосферного повітря країн Європи є Англія та Німеччина. Кислотні дощі є також однією з причин конфліктних ситуацій між державами Європи. Наприклад, аналіз статистичних даних свідчить, що на рівні деяких прикордонних областей України антропогенне навантаження значно вище порівняно з іншими, що потребує компенсаційних заходів. Так, в Одеській, Луганській, Львівській, Волинській, Закарпатській областях перевищення гранично допустимих викидів (ГДВ) забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами в 2009 р. порівняно з 2008 р. збільшилося в 1,2 *(Волинська обл.)* – 2,2 *(Луганська обл.)* рази (середньоарифметичний показник); перевищення гранично допустимих скидів (ГДС) у водні об'єкти зі зворотними водами в 2009 р. порівняно з 2008 р. збільшилося у 2 *(Волинська обл.)* – 6 *(Одеська область)* разів (середньоарифметичний показник) [5]).

До відома: У Рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України» [6] зазначено: «Заслухавши та обговоривши питання транскордонного співробітництва України в контексті актуальних процесів європейської інтеграції та децентралізації, зокрема у рамках єврорегіонів, учасники парламентських слухань на тему: «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України», що відбулися 8 червня 2016 р., відзначають, що транскордонне співробітництво у різних формах міжтериторіальної співпраці є не лише ефективним чинником міжнародної діяльності України, а й важливим інструментом розвитку регіонів, міст і територіальних громад, насамперед тих, що межують із сусідніми країнами або мають усталені відносини з територіальними партнерами в інших країнах». Оскільки у цій Постанові зазначено, що «дієвою організаційною формою транскордонного співробітництва є євро регіони», формування спроможних територіальних громад в Україні стає досить актуальним для розвитку транскордонного співробітництва.

Окрім того, «учасники парламентських слухань на тему: «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України» рекомендують: (1. Верховній Раді України):

1) якісно покращити законодавче забезпечення розвитку транскордонного співробітництва, зокрема в рамках єврорегіонів, згідно з положеннями глав 27 і 28 розділу V Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (далі – Угода про асоціацію), серед іншого – шляхом адаптації законодавства України до права ЄС та Ради Європи щодо формування об'єднань єврорегіонального співробітництва (Euroregional Cooperation Grouping – ECG) та європейських об'єднань територіального співробітництва (European Grouping for Territorial Cooperation – EGTC), а також внести зміни до законодавства, поширивши визначення суб'єктів транскордонного

[1] ЮНЕСКО у 2014 р. підтвердила приналежність Криму Україні.

співробітництва на асоціації, утворювані такими суб'єктами для здійснення транскордонної діяльності», а також:

«8) розробити Національну програму формування та розвитку транскордонних кластерів в Україні, програми підтримки транскордонних індустріальних та технологічних парків, економічних і промислових зон на території України з метою стимулювання регіонального економічного розвитку» та ін.

У підпункті 11 пункту 3 цього документу зазначено: «...а також підвищити ефективність роботи агенцій регіонального розвитку, професійних і суспільних об'єднань громадянського суспільства та діючих органів єврорегіонів, спрямованої на формування об'єднань єврорегіонального співробітництва відповідно до Протоколу № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями та європейських об'єднань територіального співробітництва відповідно до Регламенту (ЄС) № 1082/2006, доповненого рішенням Європейського парламенту і Ради ЄС від 17 грудня 2013 р., згідно з пріоритетом X Стратегії ЄС для Дунайського регіону».

У 2014 р. схвалено Концепцію управління ризиками виникнення надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру [7], яка повинна посприяти вирішенню проблеми ризиків, у т. ч. у гірничодобувній галузі. У Концепції зазначено: «Необхідність упровадження концептуальних засад управління ризиками виникнення надзвичайних ситуацій (далі – ризики) викликана наявністю небезпечних чинників техногенного та природного характеру, зокрема високого рівня ризиків виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру, зумовленого критичним ступенем зношеності (60–80%) основних виробничих фондів у галузях промисловості та агропромисловому комплексі; зростанням сейсмічної активності тощо, а також інтенсифікацією впливу техногенної діяльності людини на навколишнє природне середовище» (крім того, згідно з даними Вікіпедії, для шахтного фонду характерне застаріле обладнання (99 шахт Донбасу було введеніо в експлуатацію у довоєнні часи, 80% шахт працюють без реконструкції більш як 20 років)). «На сьогодні механізми управління ризиками, спрямовані на зменшення їх значень, не набули широкого практичного застосування. Так, кількісна оцінка ризиків використовується лише в окремих областях, а саме під час аналізу безпеки атомних електричних станцій, декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки. Разом із тим недосконалі нормативно-правові, організаційні та технічні методи управління ризиками не дають змоги сьогодні досягти рівнів ризиків, що відповідають рівням економічно розвинутих держав». «Нормування рівнів ризиків забезпечить єдність методологічних підходів до оцінки ризиків, які існують на всій території України, та тих джерел небезпеки поза її межами, що можуть мати транскордонний вплив та ін.». «Основою державної системи управління у сфері техногенної та природної безпеки і, відповідно, управління ризиками повинні стати економічні механізми, їх метою є утворення економічного фундаменту функціонування цієї системи на всіх рівнях управління безпекою починаючи від об'єктового і закінчуючи загальнодержавним. Комплекс економічних механізмів регулювання повинен забезпечити оптимальний баланс економічних витрат і рівня техногенної та природної безпеки в умовах обмежених ресурсів держави». На думку автора, найбільш пріоритетним повинен бути економічний механізм екологізації виробництва.

На жаль, інноваційна та природоохоронна діяльність підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів перебувають у незадовільному стані. Про це свідчить статистика (табл. 1–10).

Таблиця 1

Кількість інноваційно активних підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів порівняно з промисловими в 2015 р.*

	Усього, од.	Відсотків до загальної кількості підприємств
Промисловість	**824**	**17,3**
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, *у тому числі*	21	9,0
Добування кам'яного та бурого вугілля	3	7,3

** Тут безпосереднє порівняння даних за 2015 р. з аналогічними даними попередніх років є некоректним у зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства.*

Джерело: складено за даними [8, с. 486]

Згідно з даними статистичного збірника «Україна у цифрах у 2015 році», відносно низькі показники впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих технологій як у прикордонних, так і не прикордонних областях України.

Низький рівень інноваційної діяльності підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів пов'язаний також із дефіцитом коштів; недостатнім обсягом капітальних вкладень у технічне переоснащення й модернізацію підприємств; високими кредитними ставками, високим економічним ризиком, недосконалістю законодавства; неналежною підготовкою управлінського персоналу для системної організації інноваційної діяльності. Суттєве зменшення обсягів фінансування галузевих наукових організацій призвело до згортання цілих напрямів досліджень та відтоку вчених. Останні три роки на вуглевидобувну галузь негативно впливає російська збройна агресія проти України (окремі

Таблиця 2

Прийняття в експлуатацію потужностей для охорони від забруднення водних ресурсів та атмосферного повітря в Україні

Потужності для охорони від забруднення водних ресурсів та атмосферного повітря	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Станції для очищення стічних вод, тис. м^3 за добу	30	110	52	111	90	12	14
Системи оборотного водопостачання, тис. м^3 за добу	1	14	16	80	0,4	49	38
Установки для уловлювання та знешкодження забруднюючих речовин із відхідних газів, тис. м^3 газу за годину	184	500	2213	3363	–	–	432

Джерело: складено за даними [9, с. 73]

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україні в добувну промисловість і розроблення кар'єрів порівняно з промисловими підприємствами в 2015 р., млн. дол. США

	На 1 січня	На 31 грудня
Усього	**45744,8**	**43371,4**
Промисловість	14472,5	13280,1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	1418,2	1243,6

Джерело: складено за даними [9, с. 186]

Таблиця 4

Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах*

	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Впровадження інноваційних видів продукції, найменувань, *у тому числі*:	2685	2408	3238	3403	3138	3661	3136
нових для ринку	719	606	900	672	640	540	548
нових тільки для підприємства	1966	1802	2338	2731	2498	3121	2588
Впровадження нових технологічних процесів	1893	2043	2510	2188	1576	1743	1217
із них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	753	479	517	554	502	447	458

**Дані за 2015 р. наведено по юридичних особах видів економічної діяльності промисловості з чисельністю працюючих 50 осіб і більше.*

Джерело: складено за даними [9, с. 208]

Таблиця 5

Частка підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів, що впроваджували інновації в 2015 р., порівняно з промисловими підприємствами*, % до загальної кількості обстежених)

	Усього	У тому числі впроваджували			
		інноваційні процеси	із них маловідходні, ресурсозберігаючі	інноваційні види продукції	із них нові для ринку
Промисловість	**15,2**	**8,4**	**3,3**	**8,7**	**2,4**
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів; *у тому числі*	5,2	2,6	0,4	2,6	0,4
Добування кам'яного вугілля	2,4	–	–	2,4	2,4

** Дані за 2015 р. наведено по юридичних особах видів економічної діяльності промисловості з чисельністю працюючих 50 осіб і більше.*

Джерело: складено за даними [9, с. 210]

Таблиця 6

Кількість упроваджених нових технологічних процесів на підприємствах добувної промисловості і розроблення кар'єрів порівняно з промисловими підприємствами*, од.

	Усього	У тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі		
	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
Промисловість	**1743**	**1217**	**447**	**458**
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	18	6	5	1

** Дані за 2015 р. наведено по юридичних особах видів економічної діяльності промисловості з чисельністю працюючих 50 осіб і більше.*

Джерело: складено за даними [9, с. 214]

українські вчені були поблизу проведення АТО й опублікували книгу з багатьма фото Донбасу [12]), тому у сфері надрокористування доцільно оптимізувати економічний механізм екологізації гірничодобувного виробництва [13] для стимулювання кардинальної модернізації виробництв (використання машин і обладнання нового покоління), особливо в зонах порубіжжя, щоб запобігати транскордонним економічним збиткам від забруднення НПС та міжнародним конфліктам. Потребує також прийняття кардинальних перетворень ситуація, що склалася в науковому забезпеченні гірничодобувної промисловості.

Вирішення проблем транскордонного використання природоресурсних комплексів в Європейському Союзі передбачено багатьма нормативно-правовими документами, зокрема Європейською рамковою конвенцією про транскордонне співробітництво між територіальними общинами, органами місцевого самоврядування або властями (Рада Європи, Мадрид, 1980 р.). В ЄС для вирішення даного завдання формуються механізми транскордонної співпраці.

Раціональне природокористування та охорона НПС у прикордонних регіонах України може бути досягнута за рахунок **інституціоналізації сфери природокористування** (процесу систематизованого нормативного закріплення природоресурсних міждержавних відносин за допомогою формування та впровадження в практику відповідних інституцій у вигляді системи міжнародних та вітчизняних нормативно-правових документів, що в сукупності створюють інституціональне середовище, та організації контролю їх виконання з боку міждержавних та вітчизняних інститутів).

Організаційно-економічний механізм екологізації ГДВ повинен включати систему методів та прийомів організації, правового та економічного регулювання процесів раціонального надрокористування на основі науково обґрунтованого менеджменту, екологічної експертизи, комплексного та безпечного для НПС видобування корисних копалин.

Успішність реформування адміністративно-територіального устрою в Україні забезпечить бюджетну децентралізацію, тому спроможні територіальні громади матимуть достатню кількість коштів на вирішення екологічних проблем, а прикордонні регіони (по суті, периферійні) – ще й отримають технічну допомогу від ЄС у разі вчасного й коректного об'єднання територіальних громад згідно з Методикою фор-

Таблиця 7

Викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферу від підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів порівняно із суб'єктами господарювання всіх видів економічної діяльності в 2015 р.

	Код за КВЕД-2010	Обсяги викидів			
		забруднюючих речовин		діоксиду вуглецю	
		тис. т	у % до загального підсумку	тис. т	у % до загального підсумку
Всі види економічної діяльності		**2857,4**	***100,0***	**138932,1**	***100,0***
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, *у тому числі*	B	490,9	*17,2*	2519,4	*1,8*
- добування кам'яного та бурого вугілля	05	424,7	*14,9*	384,0	*0,3*
- добування металевих руд	07	96,4	*3,4*	1207,4	*0,9*
- добування інших корисних копалин і розроблення кар'єрів	08	7,9	*0,3*	74,6	*0,1*

Джерело: складено за даними [8, с. 52; 10, с. 18]

Таблиця 8

Забір прісної води підприємствами вугільної та нафтогазової промисловості*, млн. м^3

	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Україна	**13916**	**13822**	**12884**	**10899**	**9109**
Вугільна промисловість	545	540	517	334	194
Нафтогазова промисловість *(без нафтохімічної)*	20	17	16	17	15

**Перелік галузей економіки за даними Державного агентства водних ресурсів України.*

Джерело: складено за даними [11, с. 95]

Таблиця 9

Використання прісної води підприємствами вугільної та нафтогазової промисловості*, млн. м^3

	2010	2012	2013	2014	2015
Україна	**8886**	**9678**	**9352**	**8104**	**6556**
Вугільна промисловість	56	56	51	33	24
Нафтогазова промисловість *(без нафтохімічної)*	16	17	12	11	9

**Перелік галузей економіки за даними Державного агентства водних ресурсів України.*

Джерело: складено за даними [11, с. 95]

мування спроможних територіальних громад (2015 р.). Формування децентралізованих одиниць, а також об'єднання їх в єврорегіони буде ефективним інструментом зниження транскордонної конфліктності.

Для забезпечення в Україні децентралізації владних повноважень найбільш впливовими інструментами організаційно-економічного механізму надрокористування в частині екологізації ГДВ мають стати такі ринкові інструменти, як створення ринку екологічних послуг, у т. ч. здійснення екологічного аудиту, моніторингу та екологічного страхування.

Оскільки транскордонними природними ресурсами є атмосферні, водні (у т. ч. морські), земельні, лісові, природні ресурси з асиміляційними властивостями, значна кількість положень Угоди України про асоціацію з ЄС (2014 р.) стосуються їх, і в т. ч. зазначених у додатках XXX та XXXI до глави 6 «Навколишнє середовище» розділу V «Економічне і галузеве співробітництво», положень директив ЄС. Стосовно використання транскордонних природних ресурсів та охорони НПС Україна зобов'язується поступово гармонізувати своє законодавство до права ЄС у відповідних сферах.

До відома: Згідно з даними Управління техногенної безпеки Департаменту запобігання надзвичайним ситуаціям Державної служби України з надзвичайних ситуацій (автор телефонувала у березні 2017 р.), на даний час міжвідомчою робочою групою розробляється законопроект «Про внесення змін до Закону України «Про об'єкти підвищеної небезпеки». Імплементація Директиви ЄС SEVESO III [14] планується на кінець 2017 р. В Розпорядженні Кабінету Міністрів України № 132 від 25 лютого 2015 р. «Про схвалення розроблених Державною службою з надзвичайних ситуацій планів імплементації деяких актів законодавства ЄС» [15] передбачено Перелік актів законодавства ЄС, імплементація яких здійснюється згідно зі схваленими планами, і в т. ч. Директиви 2012/18/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 4 липня 2012 р. про контроль значних аварій, пов'язаних із небезпечними речовинами, що вносить зміни та скасовує Директиву Ради 96/82/ЄС.

Згідно з даними Управління техногенної безпеки Департаменту запобігання надзвичайним ситуаціям Державної служби України з надзвичайних ситуацій, вітчизняне законодавство щодо забезпечення в Україні техногенної безпеки на 90–95% відповідає європейському праву. І співробітники цієї установи не будуть вносити власні корективи, які стосуються впливу гірничодобувної промисловості на навколишнє природне середовище, які були передбачені в SEVESO II, до пунктів Директиви ЄС SEVESO III ((підпункти e), f) та g) пункту 2 статті 2) (як це пропонує к. т. н., с. н. с. Матюха В.В. (Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України). А це було б конструктивним рішенням для забезпечення ефективного транскордонного співробітництва). Матюха В.В. також дослідив, що з Директиви ЄС SEVESO III були виключені положення щодо поводження з відходами гірничодобувної промисловості (підпункт h) пункту 2 статті 2.

І якщо після аварії в румунському Бая-Маре (коли прорив греблі навколо ставка із хвостовими відходами виробництва дорогоцінних металів призвів до викиду близько 100 тис. кубометрів забрудненої ціанідом та важкими

Таблиця 10

Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів підприємствами добувної промисловості і розроблення кар'єрів порівняно із суб'єктами господарювання усіх видів економічної діяльності в 2015 р., тис. грн.

	Код за КВЕД-2010	Фактично витрачено, всього	У тому числі		
			капітальні інвестиції		поточні витрати
			всього	із них витрати на капітальний ремонт	
Капітальні інвестиції та поточні витрати, всього, *у тому числі*		**24591132.2**	**7675597.0**	**484876.1**	**16915535.2**
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, *у тому числі*	B	5222055.3	543993.0	75570.6	4678062.3
добування кам'яного та бурого вугілля	05	196185.2	13942.2	463.9	182243.0
добування сирої нафти та природного газу	06	70232.8	2843.0	1659.7	67389.8
добування металевих руд	07	4864014.0	525300.6	73256.0	4338713.4
добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів	08	91619.7	1907.2	191.0	89712.5
надання допоміжних послуг	09	3.6	–	–	3.6

Джерело: складено за даними [11, с. 225]

металами води в річки Сесар, Лапус, Сомеш, Тису, далі – в Дунай та Чорне море)) Європейський Парламент ухвалив рішення щодо розширення сфери дії Директиви ЄС SEVESO II для включення ризиків, які виникають у результаті видобування корисних копалин, то із Директиви ЄС SEVESO III вони були виключені. Хоча ООН нагадував про 10-ту річницю промислової аварії в Бая-Маре [16]. Європейська економічна комісія ООН тоді зазначала, що «реальна економічна вартість витоку шкідливих речовин в Бая-Маре ніколи не стане відома, тому що забруднення важкими металами буде зберігатися в навколишньому природному середовищі протягом багатьох десятиліть після їх витоку». Європейська економічна комісія ООН нагадала державам регіону про необхідність неухильного виконання Конвенції про транскордонний вплив промислових аварій (прийнята в Гельсінкі 17 березня 1992 р. і набула чинності 19 квітня 2000 р.) [17]. Конвенція допомагає державам знизити ймовірність виникнення промислових аварій і мінімізувати їхній вплив на сусідні країни. Конвенцію ратифікували 39 країн і Європейський Союз. Україною дана конвенція не ратифікована. Наша держава є країною – учасницею Програми допомоги. Що стосується відповідної проблематики у сфері надрокористування, у рамках цієї Конвенції державні органи та приватні оператори спільно працювали над створенням посібників із безпеки та належної практики для експлуатації трубопроводів і створення хвостосховищ.

У 1999 р. Україна приєдналася [18] до Конвенції про охорону та використання транскордонних водотоків та міжнародних озер [19]. Пункт с статті 5 передбачає «розроблення та застосування екологічно обґрунтованих технологій, методів виробництва та структур споживання», тобто здійснення екологізації виробництв.

У п. (5) Директиви ЄС SEVESO III зазначено: «Конвенція Європейської економічної комісії Організації Об'єднаних Націй (ЄЕК ООН) про транскордонні наслідки промислових аварій, прийнята від імені Союзу Рішенням Ради 98/685/ЄС від 23 березня 1998 р. для реалізації Конвенції про транскордонні наслідки промислових аварій *(OB L 326, 3.12.1998, C. 1)*, передбачає заходи щодо запобігання, підготовку і реагування на промислові аварії, які можуть мати транскордонні наслідки. Конвенція також передбачає міжнародну взаємодію із цього питання. Директива 96/82/ЄС реалізовує Конвенцію в законодавстві Союзу».

У п. (6) Директиви ЄС SEVESO III вказано: «Наслідки значних аварій можуть виходити за межі, а **екологічні й економічні аварійні витрати** здійснюватися не лише потерпілими підприємствами, але і відповідними державами-членами. Тому необхідно встановити і застосовувати заходи з безпеки і зниження ризику для запобігання можливих аварій, зниження ризику виникаючих аварій, а також мінімізації наслідків у разі їх виникнення, роблячи можливим забезпечення високого рівня захисту в усьому Союзі».

У п. (13) Директиви ЄС SEVESO III зазначено: «Директива 2004/35/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС від 21 квітня 2004 р. про екологічну відповідальність, спрямовану на запобігання екологічному збитку та усуненню його наслідків *(OB L 143, 30.4.2004, C. 56)*, зазвичай застосовується до екологічного збитку, заподіяного великою аварією» [20] (Directive 2004/35/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on environmental liability with regard to the prevention and remedying of environmental damage. *OJ L 143, 30.4.2004, p. 56–75*).

Пунктом 2) Директиви 2004/35/ЄС передбачається «запобігання екологічному збитку та усуненню його наслідків повинно бути здійснене через дотримання принципу «забруднювач платить».

Стаття 1 Директиви ЄС SEVESO III передбачає: «Ця Директива встановлює правила запобігання великим аваріям, пов'язаним із небезпечними речовинами, а також обмеження їх впливу на здоров'я людини і навколишнє природне середовище з метою послідовного й ефективного забезпечення високого рівня захисту в усьому Союзі».

Згідно із Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки» (2010 р.) передбачений наступний захід, що сприятиме ефективному використанню транскордонних природних ресурсів та охорони природи: «Розроблення дієвого механізму державної фінансової підтримки розвитку транскордонного співробітництва» (до кінця 2015 р. це мало вже відбутися).

Оскільки для запобігання транскордонним економічним збиткам від забруднення НПС доцільно здійснювати екологізацію ГДВ, завданням держави є введення в дію стимулюючого до її здійснення економічного механізму. На думку автора, **стимулюючим до здійснення екологізації ГДВ економічним механізмом** є сукупність елементів (фінансово-економічних та організаційно-адміністративних інструментів) і зв'язків між ними, сукупне застосування яких спрямоване на забезпечення екологічно безпечного надрокористування. Складовими частинами відповідного механізму можуть стати такі (табл. 11).

Основною перешкодою для управління, пов'язаного з використанням транскордонних природних ресурсів, є небажання низки держав йти на компроміс, тому найбільш оптимальним вирішенням проблеми раціонального використання природних ресурсів прикордоння є здійснення екологізації виробництва в децентралізованих одиницях. Оскільки нині також утрачений економічний інтерес за результати транскордонного природокористування, до-

цільно розвивати економічний механізм екологізації виробництва. Для збереження транскордонних природних ресурсів об'єднаними територіальними громадами порубіжжя, особливо в умовах децентралізації владних повноважень в Україні, що відбуваються відповідно до принципів і засад, прийнятих в Європейському Союзі, доцільно також: розробити державні цільові програми з екологізації виробництва; формувати дієвий механізм державної фінансової підтримки розвитку транскордонного співробітництва у сфері природокористування та охорони НПС (у т. ч. здійснення екологізації виробництва); розробити механізм фінансування проектів транскордонного співробітництва у сфері природокористування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, міжнародної технічної допомоги та коштів суб'єктів транскордонного співробітництва (проте для України період децентралізації владних повноважень є перехідним, і якщо зараз можна сподіватися на міжнародну технічну допомогу чи кошти

Таблиця 11

Структуризація інноваційних та традиційних інструментів організаційно-економічного механізму екологізації ГДВ для попередження та мінімізації транскордонних економічних збитків від забруднення навколишнього природного середовища та міжнародних конфліктів

Заходи внутрішньодержавного характеру				**Міждержавні заходи**
Пріоритетні превентивні (попереджувальні) заходи	*Найбільш впливові іструменти цього механізму в умовах децентралізації владних повноважень*	*Стимулюючі до здійснення екологізації ГДВ економічні важелі (інструменти)*	*Допоміжні засоби*	*Заходи*
Проведення інституціоналізації сфери природокористування, у т. ч. надрокористування. Формування в Україні інституту транснаціональних корпорацій (ТНК) на основі власного мінерально-сировинного комплексу для запобігання засиллю (проникненню) іноземних (тобто необхідна конкуренція)	Створення ринку екологічних послуг, у т. ч.: – проведення екологічного аудиту; – здійснення моніторингу; – реалізація екологічного страхування	Більш активне застосування фінансово-кредитних інструментів: *податків**, *платежів* (у т. ч. вилучення екологічної ренти, впровадження в майбутньому екологічного рентного платежу, який справлятиметься з прибутку [13]), *податкові пільги, акцизи, пільгові кредити*, та ін.	Створення або вдосконалення правового поля (чи посилене застосування правових важелів) для боротьби з транскордонними збитками від залпових та інших аварійних забруднень (вони опираються на загальні правила про відповідальність)	Створення спільних транскордонних міждержавних комісій із розслідування із забруднення транскордонних територій що може відбутися внаслідок несанкціонованих скидів та викидів забруднюючих речовин в атмосферу, техногенних та природно-техногенних аварій і катастроф
Здійснення науково обґрунтованого менеджменту, екологічної експертизи, комплексного та безпечного для навколишнього природного середовища видобування корисних копалин	Здійснення оцінки впливу на навколишнє природне середовище (ОВНС) інвестиційних проектів у прикордонних регіонах та ін.	Введення до чинного законодавства України поняття екологічної ренти як обов'язкового загальнодержавного платежу за забруднення господарюючими суб'єктами навколишнього природного середовища та розроблення методики визначення її розміру	Впровадження адміністративно-організаційних інструментів: *квот, ліцензій (дозволів), приписів* (наприклад, у сфері надрокористування існує порядок надання спеціальних дозволів на користування ділянками надр для геологічного вивчення та видобування корисних копалин)	Розроблення та погодження Україною спільної з транскордонними державами методики визначення економічних збитків від можливих еколого-техногенних аварій у транскордонній зоні
Здійснення стратегічної екологічної оцінки (СЕО)	Вартісна оцінка асиміляційних послуг локальних екосистем	Створення Фонду екологічної ренти та розробка методологічних підходів до її розподілу між державою, регіонами та громадянами	Надання преференцій (інвестиційних податкових кредитів та цільових податкових пільг) для підтримки певних видів діяльності	Створення транснаціональних кластерів

* ***Для прикладу:*** *механізм справляння екологічного податку (за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення; викиди двоокису вуглецю; скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти; розміщення малонебезпечних нетоксичних відходів гірничодобувної промисловості та ін.) існує, але дані ставки екологічного податку є порівняно незначними. Такий механізм не стимулює надрокористувачів до впровадження безвідходних технологій.*

Джерело: розроблено автором на основі економічної літератури, конструктивних методологічних пропозицій к.т.н., с. н.с. Матюхи В.В. та власних умовиводів

ЄС, то в майбутньому територіальним громадам потрібно буде розраховувати на власні кошти); вдосконалити фінансові міжбюджетні відносини, виробити чіткі критерії та ефективні механізми надання державної підтримки розвитку регіонів; підвищувати конкурентоздатність прикордонних регіонів країни; здійснювати стратегічну екологічну оцінку (СЕО) – систематичний процес підтримки прийняття рішень, які сприяють забезпеченню охорони природи під час здійснення господарської діяльності, і корисний дійовий інструмент регулювання транскордонних екологічних загроз (Протокол про стратегічну екологічну оцінку до Конвенції про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті (ООН, 2003 р.) було ратифіковано Україною лише в липні 2015 р. – через 12 років); упроваджувати новітні екологічно чисті технології та поширювати найкращий досвід використання природних ресурсів; розширювати повноваження та функції місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування з питань розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва, залучати іноземні інвестиції, використовувати фінансові й інші види ресурсів для збереження транскордонних природних ресурсів та охорони природи прикордоння; створювати умови для заснування і функціонування спільних із межуючими країнами підприємств та утворення транскордонних економічних кластерів, в яких би відходи одних підприємств стали корисним ресурсом іншим підприємствам для виробництва відповідної продукції; модернізувати фінансові важелі формування державної екологічної політики прикордонних територій; розробити систему реалізації державної екологічної політики транскордонних регіонів та ін.

До відома. Для раціоналізації надрокористування до заходів інноваційного спрямування належать проекти більш широкого залучення накопичених у минулі роки відходів: розкривних порід, шламів збагачення, шлаків теплоенергетики, чорної металургії та глиноземні шлами. Встановлено, що інноваційні проекти вирішення екологічних проблем у гірничопромислових регіонах потребують значних фінансових вкладень. Окрім того, економічний ефект від їх реалізації, як правило, менший, ніж від інноваційних проектів в інших сферах діяльності, що робить невигідним укладання обмежених коштів у ці проекти. Необхідними є розроблення та обґрунтування нового вдосконаленого економічного механізму, що забезпечує досягнення економічної привабливості інноваційних проектів реабілітації територій гірничопромислових регіонів.

Одними з основних факторів розвитку гірничої промисловості є інноваційний та маркетинговий. Інноваційні проекти потребують значних фінансових вкладень, тому виникає необхідність розроблення відповідного механізму досягнення економічної привабливості інноваційних проектів, у т. ч. вдосконалення механізму податкового стимулювання надрокористувачів у запровадженні інновацій, розроблення пропозицій щодо механізму погашення податкового боргу надрокористувачів за рахунок витрат їх сум на фіскально вигідні новації, застосування фінансових санкцій за марнотратне ресурсоенерговикористання тощо.

У Львівсько-Волинському кам'яновугільному регіоні повинні передбачатися заходи, спрямовані на організацію моніторингу НПС і прогноз розвитку небезпечних екологічних ситуацій у його межах.

На думку автора, заходи зі збереження НПС кожній межуючій державі необхідно робити вчасно і ефективно, а не тоді, коли змушує ЄС, як це було в Румунії: до останнього часу уздовж румунської ділянки Дунаю не існувало жодної системи очистки комунальних стоків. Тільки в період підготовки вступу Румунії до ЄС розпочалося будівництво очисних споруд, але й досі в таких великих містах, як Галац, скид комунальних стоків у Дунай здійснюється без очистки. Україна теж повинна це врахувати і робити все завчасно, щоб не провокувати транскордонні конфлікти.

Висновки. Таким чином, як зазначено в «Рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України», що транскордонне співробітництво є інноваційним інструментом державної регіональної політики та може стати потужним каталізатором євроінтеграційних процесів в Україні, доцільним є розроблення відповідних економічних механізмів і найбільш пріоритетного – стимулюючого до здійснення екологізації виробництва економічного механізму, особливо порубіжжя. Рівень розвитку інноваційної та природоохоронної діяльності підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів в Україні є досить низькими. В умовах децентралізації владних повноважень у сфері надрокористування екологізація ГДВ є найбільш пріоритетним засобом запобігання транскордонним економічним збиткам від забруднення НПС. Дієвими інструментами організаційно-економічного механізму надрокористування в частині екологізації ГДВ повинні бути такі ринкові інструменти, як створення ринку екологічних послуг, у тому числі проведення екологічного аудиту, моніторингу та екологічного страхування. Основним завданням у сфері використання прикордонних природних ресурсів є попередження міждержавних конфліктних ситуацій через загрозу виникнення аварій техногенного походження та нераціональне використання транскордонних природних ресурсів, утворення відходів, забруднення НПС. Раціональне прикордонне міждержавне природокористування може бути досягнуто за рахунок здійснення інституціоналізації сфери

транскордонного співробітництва з питань охорони та екологізації виробництва. Ефективним інструментом локальної екологічної політики в прикордонних регіонах стане стратегічна екологічна оцінка, механізми реалізації якої потребують наукових обґрунтувань. Виконана структуризація інноваційних та традиційних інструментів організаційно-економічного механізму екологізації ГДВ для попередження й мінімізації транскордонних економічних збитків від забруднення НПС та міжнародних конфліктів є **новизною наукового дослідження.** У подальшому доцільно вдосконалювати економічний механізм екологізації ГДВ у спроможних територіальних громадах прикордоння, які самі будуть розпоряджатися транскордонними природними ресурсами; обґрунтовувати впровадження екологічного рентного платежу та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацький О.Ф. Конфліктна складова системи соціоприродних зв'язків у економічній сфері взаємовідносин / О.Ф. Балацький, М.М. Петрушенко, Г.М. Шевченко // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 2. – С. 140–153.
2. Бостан С.І. Особливості транскордонного співробітництва України та Румунії / С.І. Бостан // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Політологія». – 2011. – Т. 155. – Вип. 143. – С. 4–8.
3. Лукаш О.А. Соціо-еколого-економічні аспекти природокористування на прикордонних територіях / О.А. Лукаш, Ю.М. Дерев'янко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 38–44.
4. Дьяков О. Модернізація системи гідрометеорологічного моніторингу на нижньому Дунаї як основа для вирішення транскордонних суперечностей між Україною та Румунією / О. Дьяков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Monitor/juni08/19.htm.
5. Костецька К.О. Формування компенсаційного механізму природокористування в транскордонному контексті: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / К.О. Костецька. – Одеса, 2011. – 20 с.
6. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України»: Постанова Верховної Ради України від 21 вересня 2016 р. № 1537-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1537-19.
7. Про схвалення Концепції управління ризиками виникнення надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 січня 2014 р. № 37-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/37-2014-%D1%80.
8. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За ред. І.М. Жук; відп. за вип. О.А. Вишневська. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
9. Україна у цифрах у 2015 році: збірник / За ред. І.М. Жук; відп. за вип. О.А. Вишневська. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.
10. Викиди забруднюючих речовин та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у 2015 році (остаточні дані): статистичний бюлетень / Відп. за вип. О.М. Прокопенко. – Вих. № 06.4-37/147-16. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 34 с.
11. Довкілля України за 2015 рік: статистичний збірник / За ред. О.М. Прокопенко; відп. за вип. Н.Ю. Гусєва. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 242 с.
12. Екологічна безпека вугільних родовищ України / Г.І. Рудько, О.І. Бондар, Є.О. Яковлєв [та ін.]; за ред. Г.І. Рудька, О.І. Бондаря. – Київ; Чернівці: Букрек, 2016. – 608 с.
13. Suhina O. Economic mechanism of ecologization of mining production in conditions of decentralization of authority in Ukraine as a priority of environmental policy in the mining regions / Olena Suhina // Украйна – България – Европейски Съюз: съвременно състояние и перспективи / Ukraine – Bulgaria – European Union: contemporary state and perspectives: сборник с доклади от V международна научна конференция, 24 September – 1 October 2016, Varna, Bulgaria. Том 1. – Варна: Наука и икономика, 2016. – С. 47–52.
14. Директива 2012/18/ЕС Европейского Парламента и Совета от 4 июля 2012 г. о контроле крупных аварий, связанных с опасными веществами, изменяющая и впоследствии отменяющая Директиву 96/82/ЕС Совета ЕС (Директива о предотвращении тяжелых аварий (Севезо III)): международный договор от 4 июля 2012 г. 2012/18/ЕС // Официальный вестник Европейского Союза (RU. L 197/37, 24.07.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://phase1.pprdeast2.eu/assets/files/Publications/SevesoIII_Directive_RUS.pdf.
15. Про схвалення розроблених Державною службою з надзвичайних ситуацій планів імплементації деяких актів законодавства ЄС: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 лютого 2015 р. № 132-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/132-2015-%D1%80.
16. ООН напоминает о 10-й годовщине Байя Маре и призывает государства не допускать промышленных аварий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=13017.
17. Конвенция о трансграничном воздействии промышленных аварий: международный договор, принят в Хельсинки 17 марта 1992 г. № E/ECE/1268, и вступил в силу 19 апреля 2000 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_262.
18. Про приєднання України до Конвенції про охорону та використання транскордонних водотоків та міжнародних озер: Закон України від 1 липня 1999 р. № 801-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/801-14.
19. Конвенция по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер: международный договор от 17 марта 1992 года (Хельсинки) (вступление в силу: 6 октября 1996 г.) [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_273.
20. Директива № 2004/35/ЕС Европейского Парламента и Совета ЕС об экологической ответственности, направленной на предотвращение экологического ущерба и устранение его последствий: международный договор от 21 апреля 2004 г. (Страсбург) № 2004/35/ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_a76.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 005.96

Аграмакова Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВА СФЕРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

THE SOCIO-LABOUR SPHERE IN A SYSTEM OF ENTERPRISE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження сутності понять «управління» та «управління підприємством». Розглянуто місце соціально-трудової сфери в системі управління підприємством. Через відсутність розробленого методичного апарата з управління соціально-трудовою сферою на підприємстві використано елементи класичного менеджменту й окремих дисциплін, що стосуються питання, яке розглядається. Доведено, що головний зміст управління соціально-трудовою сферою проявляється у багатогранному процесі впливу суб'єкта на об'єкт управління за допомогою таких елементів системи менеджменту, як принципи, функції та методи, що формуються й інтерпретуються з погляду формування і функціонування СТС. Ґрунтовно розглянуто зазначені елементи.

Ключові слова: управління, управління підприємством, соціально-трудова сфера, управління соціально-трудовою сферою.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование сущности понятий «управление» и «управление предприятием». Рассмотрено место социально-трудовой сферы в системе управления предприятием. Из-за отсутствия разработанного методического аппарата по управлению социально-трудовой сферой на предприятии использованы элементы классического менеджмента и отдельных дисциплин, которые касаются рассматриваемого вопроса. Доказано, что основная сущность управления социально-трудовой сферой проявляется в многогранном процессе воздействия субъекта на объект управления с помощью таких элементов системы менеджмента, как принципы, функции и методы, которые формируются и интерпретируются с точки зрения формирования и функционирования СТС. Основательно рассмотрены указанные элементы.

Ключевые слова: управление, управление предприятием, социально-трудовая сфера, управление социально-трудовой сферой.

ANNOTATION

In the work the investigation of the essence of concept «management» and «enterprise management» has been made. There has been the place of socio-labour sphere in a system of enterprise management viewed. Because of the absence of the developed methodological apparatus for a socio-labour sphere management in a company, we've used the elements of classical management and separate disciplines which relate to the issue that is considered. It is proved that the main content of control of the socio-labour sphere is showed itself in a many-sided process of subject's influence on an object of management with the helping of such elements of management system as the: principles, functions and methods, generated and interpreted from the point of view of formation and functioning of SLS. The specified elements are reviewed thoroughly.

Keywords: management, enterprise management, social and labor sphere, management of socio-labor sphere.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах принципове значення має те, що для побудови ефективно функціонуючого механізму соціально-трудових відносин у ньому повинні брати участь і нести відповідальність не тільки держава, але й кожне окреме підприємство, їх об'єднання. Підприємство – одна з найважливіших соціальних систем сучасної економіки, найбільш значущим елементом якої є людина. Завдяки людині стає можливим досягнення головної мети сучасних підприємств – виробництва продукції для задоволення потреб ринку й одержання максимально можливого прибутку. У зв'язку із цим виникає необхідність постановки нових цілей, завдань і розширення функцій підприємства. Воно повинне прагнути до побудови ефективного механізму управління соціально-трудовими процесами, який сприяє досягненню поставлених цілей. Це дасть змогу досягти позитивного ефекту не тільки в діяльності окремо взятого підприємства, але й побудувати соціально-економічну систему, що характеризується високим рівнем життя населення, соціальним захистом і соціальною безпекою.

Таким чином, розроблення теоретичних основ і практичного застосування управління соціально-трудовою сферою (СТС) на підприємстві здобуває особливої актуальності в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективного управління підприємством присвятили велику кількість наукових праць зарубіжні та вітчизняні економісти: І. Ансофф, М. Вебер, Е. Мейо, М. Фоллет, П. Друкер, М. Мескон, Ф. Хедоурі, М. Портер та ін. Дослідженням теоретичних і практичних основ соціально-трудових відносин займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: О. Амоша, Дж. Амстронг, О. Білик, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Б. Данилишин, В. Данюк, О. Жадан, А. Колот, Н. Лук'янченко, Г. На-

зарова, О. Новікова, Н. Павловська, І. Петрова, М. Погорєлов, В. Савченко, М. Семикіна, Р. Хендерсон, А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на складність та багатоаспектність зазначеної проблематики в сучасних ринкових умовах, існує необхідність дослідження інструментів, пов'язаних не лише із загальним управлінням підприємством, а й детальним дослідженням місця в ньому соціально-трудової сфери, трудової діяльності персоналу. Вивчення економічної і наукової літератури з розглянутого питання свідчить, що поки ще немає комплексного підходу ні до теоретичного вивчення, ні до практичного застосування управління СТС на підприємствах України. Наявне протиріччя між необхідністю застосування комплексного управління СТС на підприємствах України, відсутністю методик його теоретичного формування і застосування на практиці свідчить про те, що дана проблема є важливою, а її вирішення – практично необхідним і складним.

Мета статті полягає у дослідженні та обґрунтуванні місця соціально-трудової сфери (СТС) у системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо звернутися до тлумачного словника, то можна зустріти таке визначення: «Управляти – 1) надавати руху, направляти хід, дії кого-небудь, чого-небудь, користуючись механізмами, спеціальними пристосуваннями; 2) управляти діяльністю кого-небудь, чого-небудь, направляти працю кого-небудь, чого-небудь» [11; 12]. М. Дороніна наводить таке визначення: «Управління підприємством – це вплив на функціонування, розвиток економічних і соціальних процесів, їх організацію і взаємодію, взаємне сприяння реалізації місії підприємства» [4, с. 102]. П.Ф. Друкер уважає, що управління – це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу [5].

Узагальнюючи зміст наукових праць, в яких характеризується категорія «управління», Н.В. Ващенко прийшла до таких висновків:

– по-перше, в окремих характеристиках указується на безпосередню залежність управління від діяльності людей, від яких залежить досягнення результатів (мети, поставлених цілей); це дає змогу стверджувати, що управління можна визнати цілеспрямованою діяльністю людей для досягнення цілей;

– по-друге, поруч із цим деякі вчені вказують на системність процесу управління, де сама діяльність людей або управління ними є підсистемою більш складної системи, що логічно, оскільки саме підприємство є складною економічною системою, яка взаємопов'язана з іншими (більш високого рівня) – галузевою, регіональною, національною та глобальною; отже, управління можна визнати як систематизовану діяльність людей, яка здійснюється в рамках економічної системи для досягнення цілей за взаємодії з іншими системами у зовнішньому середовищі;

– по-третє, як процес впливу суб'єкта на об'єкт у цій системі задля досягнення поставлених цілей розглядається управління в наукових працях, та при цьому лише в наукових дослідженнях зазначається, що цей процес здійснюється за етапами; отже, управління можна вважати не тільки систематизованою діяльністю, але й процесом, в якому ця діяльність здійснюється між суб'єктом і об'єктами управління, де перший виступає керуючим органом системи, який визначає та спрямовує керований об'єкт (людину) до досягнення цілей за етапами [3, с. 267–268].

Зроблені Н.В. Ващенко висновки дають змогу розглядати сутність управління підприємствами «як цілеспрямовану системну діяльність людей і визнати її взаємозв'язок з іншими економічними системами за взаємодії між суб'єктом (керуючий орган) та об'єктами, що здійснюється за етапами» [3, с. 268].

Н.М. Яркіна, розглядаючи поняття «управління підприємством», дійшла висновку, що це «елемент глобальної системи управління економікою, зумовленої розвитком продуктивних сил суспільства, що супроводжується поглибленим поділом праці. В якому б контексті не розглядалося управління підприємством, в його основі лежить поділ праці, що породжує об'єктивну необхідність координації різних видів і різновидів праці, трудової діяльності, здійснюваної в межах відповідних напрямів господарської діяльності. Саме управління підприємством, будучи продуктом поділу праці, відокремившись у самостійний вид діяльності, організовує, регулює та координує решту видів господарської діяльності підприємства. У цьому полягає його особлива місія. Сутність управління підприємством полягає у здійсненні цілеспрямованої, впорядкованої, інформаційно обґрунтованої та інформаційно вираженої управлінської дії суб'єкта управління на об'єкт управління. Суб'єктом управління є система управління підприємством. Об'єкт управління – єдність соціального й технічного елементів виробництва» [4, с. 133].

Під СТС автор даного дослідження розуміє середовище, де відбувається процес праці, яке окреслюється межами функціональних областей, що вступають у взаємодію та формують умови для одночасного та збалансованого поліпшення якості трудового життя персоналу та підвищення продуктивності праці [1].

Узагальнюючи досвід функціонування вітчизняних підприємств та викладений вище матеріал, автор пропонує розглядати зміст СТС підприємства як сукупність таких функціональних сфер його діяльності, питання яких вирішуються в процесі її формування та управління:

1) організація та оплата праці;
2) організаційна культура;
3) соціальне забезпечення;
4) використання та розвиток персоналу;

5) нормативно-правове забезпечення [1].

Через відсутність розробленого методичного апарата з управління СТС на підприємстві, на думку автора, доцільно використовувати елементи класичного менеджменту й окремих дисциплін, що стосуються питання, яке розглядається.

Головний зміст управління СТС проявляється у багатогранному процесі впливу суб'єкта на об'єкт управління за допомогою таких елементів системи менеджменту, як принципи, функції та методи, що формуються й інтерпретуються з погляду формування і функціонування СТС. Розглянемо їх докладніше [9].

Принципом називають керівну ідею, основне правило поведінки, діяльності [12]. Під принципами управління СТС слід розуміти правила, основні положення і норми поведінки, якими керуються суб'єкти, що приймають управлінські рішення в СТС, а також ті, на кого вони спрямовані. Загальні принципи управління формуються на основі взаємодії всієї системи економічних законів, мають всезагальний характер та повинні дотримуватися в діяльності управління незалежно від рівня управління та специфіки завдання, що вирішується [13].

Виходячи з робіт, що досліджують управління підприємством, економічні аспекти праці, соціально-трудові відносини, автором узагальнено основні принципи управління СТС підприємства та подано їх характеристику (табл. 1).

Наступним елементом управління СТС є функції. Виділяються чотири основні функції управління: планування, організація, мотивація, контроль. Функція управління – це вид управлінської діяльності, продукт процесу поділу праці та спеціалізації в сфері управління [6; 8; 14].

Планування СТС необхідне для розроблення та постановки цілей і завдань; розроблення стратегій, програм і планів для їх досягнення; визначення необхідних ресурсів та їх розподілу за цілями і завданнями; доведення планів до всіх, хто їх повинен виконувати і хто несе відповідальність за їх реалізацію. Планування дає змогу вирішити такі основні завдання: забезпечити ефективність ритмічної роботи всіх структурних підрозділів, ланок організації; раціонально використати їх потенціал; усунути негативний ефект невизначеності майбутнього [14].

Другою функцією управління є організація – процес створення структури підприємства, що дає можливість людям ефективно працювати разом для досягнення поставлених цілей [2]. М.Х. Мескон виділяє два основних аспекти організаційного процесу: перший – розподіл організації на підрозділи відповідно до цілей і стратегій; другий – відносини повноважень, що пов'язують менеджерів і працівників, забезпечують можливість розподілу та координації завдань [8]. Ці аспекти організаційної функції досить широко вивчені теоретиками й успішно застосовуються на практиці, але останнім часом, окрім цих питань, ученими вивчається такий аспект, як цінності, переконання, етичні норми, традиції, принципи, які сприймаються членами організації та задають їм орієнтири поведінки і дій. Він отримав назву організаційної культури.

Третя функція – мотивація – спонукає суб'єктів соціально-трудових відносин до більш ефективної трудової діяльності для успішного виконання управлінського рішення. Процес мотивації включає: встановлення або оцінку незадоволених потреб; формулювання цілей, спрямованих на задоволення потреб; визначення дій, необхідних для задоволення потреб [8].

Контроль – четверта функція управління – це управлінська діяльність, завданням якої є кількісна та якісна оцінка й урахування результатів роботи організації. При цьому виділяють два го-

Таблиця 1

Принципи управління СТС підприємства

Принцип	Характеристика принципу
Соціальна орієнтація управління	Погляди управлінців останнім часом істотно змінилися – головним активом будь-якого підприємства стала людина
Наукова обґрунтованість	Усі управлінські дії повинні здійснюватися на підставі наукових методів і підходів
Системність	СТС підприємства являє собою сукупність взаємозв'язаних елементів, що утворюють цілісність, тому управління даною сферою має забезпечувати та вдосконалювати її структурну і функціональну єдність
Ефективність	Управління СТС підприємства має досягти поставлених цілей у мінімальний термін і за менших витрат матеріальних засобів та людської енергії
Рівність прав і можливостей суб'єктів СТС	Усі суб'єкти управління СТС повинні мати рівні права та можливості для досягнення своїх цілей, сприяти підвищенню продуктивності праці, регулюванню якості трудового життя
Солідарність	Спільна відповідальність людей, заснована на особистій відповідальності і згоді, єдності і спільності інтересів
Соціальне партнерство	Забезпечує узгодження інтересів працівників і роботодавців із питань управління соціально-трудовими відносинами
Інтегрованість	Обов'язковість взаємозв'язку і взаємодії усіх функцій, методів, інструментів управління СТС на підприємстві, застосування системного підходу з використанням певного механізму управління
Правова регламентація	Управління СТС підприємства має відповідати вимогам і нормам державного законодавства для управління СТС, реалізації прав і гарантій працівника

ловних напрями: контроль над виконанням робіт, намічених планами, та вжиття заходів для коректування відхилень від плану [6].

У процесі реалізації функцій управління СТС важливу роль відіграють методи управління.

Методи управління – це підходи, способи, прийоми впливу суб'єкта управлінської діяльності на керований об'єкт для досягнення поставленої мети управління СТС [7; 9; 13].

Методи управління класифікуються за трьома напрямами:

1) методи виконання загальних функцій управління;

2) методи прийняття управлінських рішень;

3) методи управління складниками системи управління [4].

Перші дві групи методів загальновідомі з теорії управління підприємством. У рамках даного дослідження більш детально зупинимося на третій групі методів.

До методів управління організацією та оплатою праці слід віднести:

1) методи вимірювання продуктивності праці (залежать від способу визначення обсягів виробленої продукції): натуральний, трудовий і вартісний. Сутність натурального методу полягає в тому, що обсяг виробничої продукції і продуктивність праці розраховуються в натуральних одиницях. Трудовий метод найчастіше використовується на робочих місцях, у бригадах, на виробничих дільницях і в цехах, де обсяг виробленої продукції або виконаних робіт визначається в нормо-годинах. Вартісний метод ґрунтується на використанні вартісних показників обсягу продукції [9];

2) методи дослідження трудових процесів і витрат робочого часу: хронометраж, фотографія робочого часу, фотохронометраж. Хронометраж служить для аналізу прийомів праці і визначення тривалості елементів операцій, що повторюються. Фотографія робочого часу застосовується для встановлення структури його витрат протягом робочої зміни або її частини. Фотохронометраж застосовується для одночасного визначення структури витрат часу тривалості окремих елементів виробничої операції [9];

3) методи нормування і способи встановлення норм: аналітичні та сумарні. Аналітичні методи припускають: аналіз конкретного трудового процесу, розподіл його на елементи, проектування раціональних режимів роботи обладнання і прийомів праці робітників, визначення норм за елементами трудового процесу з урахуванням специфіки конкретних робочих місць і виробничих підрозділів, установлення норми на операцію. Сумарні методи припускають встановлення норм праці без розподілу процесу на елементи і проектування раціональної організації праці, тобто на основі або досвіду нормувальника (досвідчений засіб), або статистичних даних про виконання аналогічних робіт (статистичний засіб) [9];

4) методи державного регулювання заробітної плати: встановлення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму; індексації заробітної плати; договірне регулювання оплати праці (генеральна, регіональна, територіальна та галузеві угоди; колективний договір).

Для управління організаційною культурою слід використовувати методи соціального управління, що залежать від рівня управління [9]. На рівні основного трудового колективу: узгодження формальної і неформальної структур (сприяє подоланню розбіжностей між проектованими і реальними зв'язками і нормами); демократизація управління шляхом підвищення ролі громадських організацій, розвитку самоврядування, залучення працівників до участі у виробленні рішень, виборах керівників; розвиток соціальної активності. На рівні малого трудового колективу: цілеспрямоване формування складу групи з урахуванням кваліфікаційних, демографічних, психологічних та інших ознак, а також приймаючи до уваги необхідну кількість працівників, розміщення робочих місць; згуртування колективу за допомогою підтримки здорової конкуренції, вдосконалення стилю керівництва, використання соціально-психологічних факторів тощо. Для окремого працівника можна використовувати таку сукупність методів: прямі (наказ, завдання); через мотиви та потреби (мотивація, стимулювання); через систему цінностей (виховання, освіта); через навколишнє соціальне середовище (зміна умов праці, статусу в адміністративній і неформальній організації тощо) [9].

Для збору первинної соціологічної інформації застосовують такі методи: вивчення документальних матеріалів, спостереження, опит, експеримент.

Методи управління соціальним забезпеченням пов'язані з можливостями досягнення соціальних цілей суб'єктів СТС: підвищення якості життя, забезпечення необхідного рівня соціального захисту, розвиток сучасної соціальної інфраструктури і соціальних програм підприємства, гарантування соціальної допомоги, формування системи соціального страхування. Крім того, з погляду соціального управління соціальні методи включають широкий спектр методів соціального нормування, соціального регулювання, морального стимулювання тощо. Методи соціального нормування дають змогу впорядкувати соціальні відносини між соціальними групами, колективами й окремими працівниками шляхом використання різних соціальних норм: правил внутрішнього трудового розпорядку, правил внутрішньофірмового етикету, форм дисциплінарного впливу. Методи соціального регулювання використовуються для впорядкування соціальних відносин шляхом виявлення і регулювання інтересів і цілей різних колективів, груп та індивідуумів. До них належать договори, взаємні зобов'язання, системи добору, розподілу і задоволення соціальних потреб. Методи морального стимулювання використовуються для заохочення колективів,

Рис. 1. Система управління СТС підприємства

груп, окремих працівників, що досягли визначених успіхів у професійній діяльності [10].

Для управління використанням та розвитком персоналу використовують загальні та специфічні методи управління, котрі відрізняються способами впливу на персонал [4; 10].

Економічні методи ґрунтуються на використанні економічних законів. У практиці управління персоналом для цього використовуються заробітна плата, система стимулювання, встановлення матеріальних санкцій і заохочень, кредитування та ін.

Адміністративно-правові методи є способом здійснення управлінського впливу на персонал. Вони засновані на владних відносинах, дисципліні та системі адміністративно-правових стягнень: внутрішні нормативні документи, що регламентують діяльність персоналу (статут фірми, колективний договір, організаційна структура управління, посадові інструкції), накази, розпорядження, попередження, штрафи та ін.

Соціально-психологічні методи – це способи здійснення управлінського впливу на персонал, які засновані на використанні закономірностей соціології і психології. Серед даної групи методів можна виділити ідеологічні, які дають змогу формувати філософію, місію та організаційну культуру (агітація, використання засобів масової комунікації); педагогічні, що спонукають персонал до здійснення необхідних дій (заохочення, осуд, переконання); соціальні, які дають змогу встановити призначення та місце співробітників у колективі, виявити лідерів і забезпечити їм підтримку, поєднати мотивацію людей із кінцевими результатами виробництва, забезпечити ефективні комунікації та вирішення конфліктів у колективі.

Методи управління нормативно-правовим забезпеченням дають змогу повніше охарактеризувати природу цих відносин, виявити їх відмітні юридичні ознаки і тим самим точніше визначити межі правового регулювання. Правові методи являють собою сукупність способів-прийомів юридичного впливу держави на формування суспільних відносин, на поводження людей як учасників цих відносин для того, щоб вони діяли відповідно до вимог законодавства. Метод нормативного регулювання СТС являє собою комбінацію імперативного і диспозитивного методу регулювання. Імперативному способу правового регулювання властивий метод влади і підпорядкування, а диспозитивному – метод юридичної рівності. Ще одним із методів правового регулювання виділяється дозвіл. Він застосовується для регулювання поводження фізичних осіб. Це означає, що громадяни на свій розсуд обирають той або інший вид соціального забезпечення на умовах, установлених законом. Використовуються і такі методи, як розпорядження і заборона [9].

Для кожної конкретної управлінської ситуації необхідно використовувати те або інше сполучення методів управління. Ефективність управління забезпечується завдяки використанню комплексу методів, що найбільше відповідають характеру об'єкта і вирішенню завдання.

У практичній діяльності, як правило, використовуються одночасно різні методи управління, їх поєднання та комбінація, оскільки вони органічно доповнюють один одного.

Графічно система управління СТС підприємства з урахуванням суб'єкта та об'єкта управління, функцій та методів представлена на рис. 1.

У процесі управління СТС слід використовувати такі групи інструментів, як кадрові, організаційні, матеріально-технічні, фінансові, нормативно-правові, інформаційні, науково-методичні тощо. Використання кадрових інструментів нині є найважливішим питанням, оскільки людські ресурси стали головним активом будь-якого підприємства. Застосування кадрових інструментів у практичній діяльності підприємства дає змогу більш ефективно використовувати творчий, інтелектуальний, психофізіологічний потенціал персоналу. Матеріально-технічні інструменти – це елементи виробничого процесу (предмети й засоби праці), які працівник використовує, виконуючи певний вид трудової діяльності. За допомогою фінансових інструментів управління СТС розв'язується безліч трудових проблем, що потребують фінансових вкладень для їх вирішення. Інформаційні інструменти є інформаційною підтримкою можливостей і умов для вищого керівництва й провідних спеціалістів під час прийняття обґрунтованих рішень, що відповідають цілям управління СТС.

Висновки. Підсумовуючи, слід зауважити, що перехід України до формування соціально орієнтованої економіки вимагає перегляду тих принципів, функцій і методів, на яких ґрунтується управління вітчизняними підприємствами, тому розроблення методичних основ управління СТС на підприємствах вимагає подальшого вивчення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграмакова Н.В. Теоретичні засади формування соціально-трудової сфери підприємства / Н.В. Аграмакова // Економіка та суспільство. – 2017. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua.
2. Боковець В.В. Теоретико-методичні засади управління корпораціями: [монографія] / В. В. Боковець; Нац. ун-т харч. технологій. – Київ: Кондор, 2015. – 204 с.
3. Ващенко Н.В. Сутність парадигми «управління підприємством через управління персоналом» / Н.В. Ващенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 266–273 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_11_45.
4. Дороніна М.С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: [монографія] / М.С. Дороніна. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 432 с.
5. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 313 с.
6. Завадський Й.С. Менеджмент: [підручник]: Т. 1 / Й.С. Завадський. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 542 с.

7. Климчук А.О. Основні інструменти підвищення ефективності управління підприємством / А.О. Климчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2(1). – С. 26–28.
8. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
9. Назарова Г.В. Управління соціально-трудовою сферою підприємства: [монографія] / Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, Н.В. Водницька; за заг. ред. док. ек. наук, професора Г.В. Назарової. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 324 с.
10. Омелянович Л.О. Управління соціальним розвитком трудового колективу підприємства: [монографія] / Л.О. Омелянович, Г.Ю. Руденок; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2014. – 194 с.
11. Словарь терминов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www/101/kiev.ua/ glossary/sotsial nyj protsess 1067.
12. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів; за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: Школа, 2006. – 1008 с.
13. Ходаківський Є.І. Теоретичні основи дослідження систем управління підприємством / Є.І. Ходаківський // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 4. – С. 61–68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2014_4_10.
14. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти) / Н.М. Яркіна // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 1. – С. 130–136.

УДК 330.101.264.2(477)

Крилова І.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

ГЕНДЕРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ВИМІРІ

GENDER CHARACTERISTICS OF UKRAINIAN ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION IN THE EUROPEAN DIMENSION

АНОТАЦІЯ

Гендерна нерівність в економічних відносинах є актуальною проблемою як в Україні, так і в країнах ЄС. Жінки і чоловіки сьогодні мають рівні права щодо доступу до економічних можливостей, але гендерна нерівність може простежуватись у різних сферах трудового життя людини. Соціально-економічні зміни, які відбуваються у сучасному суспільстві, значно підсилюють його диференціацію, а характеристики сукупної пропозиції праці з часом змінюються. В процесі дослідження проаналізовано основні демографічні та соціально-економічні характеристики економічно активного населення України в статевовіковому аспекті.

Ключові слова: гендер, жінки, чоловіки, економічно активне населення, характеристики, оплата праці, стать, вік, зайнятість, безробіття, ринок праці, країни ЄС.

АННОТАЦИЯ

Гендерное неравенство в экономических отношениях является актуальной проблемой как в Украине, так и в странах ЕС. Женщины и мужчины сегодня имеют равные права доступа к экономическим возможностям, но гендерное неравенство просматривается в разных сферах трудовой жизни человека. Социально экономические изменения, которые происходят в современном обществе, значительно повышают его дифференциацию, а характеристики совокупного предложения труда со временем изменяются. В процессе исследования проанализированы основные демографические и социально-экономические характеристики экономически активного населения Украины в половозрастном аспекте.

Ключевые слова: гендер, женщины, мужчины, экономически активное население, характеристики, оплата труда, пол, возраст, занятость, безработица, рынок труда, страны ЕС.

ANNOTATION

Gender inequality in economic relations is an urgent problem both in Ukraine and in the EU. Women and men today have equal rights of access to economic opportunities, but gender inequality can be traced in various areas of labor life. Social and economic changes, taking place in modern society, significantly increase its differentiation and characteristics of aggregate labor supply change over time. The study analyzes the main demographic and socio-economic characteristics of the economically active population in Ukraine within sex and age aspect.

Keywords: gender, women, men, economically active population, characteristics, salary, gender, age, employment, unemployment, labor market, the EU.

Постановка проблеми. Демократична, правова та соціальна держава повинна брати на себе відповідальність за забезпечення рівних прав та можливостей жінок та чоловіків, захист їх від будь-якої форми гендерної дискримінації. Стабільний розвиток суспільства ґрунтується на принципах рівності, справедливості, свободи та толерантності. За кризових явищ в економіці, поширення безробіття відбувається падіння рівня життя населення, а трудова дискримінація набуває значних масштабів. Соціально-економічні зміни, які сьогодні відбуваються у суспільстві, значно підсилюють його диференціацію. Працевлаштування, справедлива оплата праці за однакову роботу, а загалом і рівні можливості незалежно від статті людини у різноманітних сферах життя – основні проблеми гендерного характеру ринку праці, які є актуальними у всіх країнах світу. Таким чином, аналіз рівних можливостей економічно активного населення України щодо участі у функціонуванні ринку праці має надзвичайно актуальне та важливе значення, особливо під час дослідження зайнятості з позицій гендерного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем гендерного характеру у суспільстві займаються такі відомі вчені, як, зокрема, О.А. Грішнова, В.В. Близнюк, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, Т.В. Марценюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукові надбання вчених є цінними для аналізу проблем гендерної рівності в сучасних економічних умовах розвитку соціально-орієнтованої економіки країни. Проте актуальними залишаються питання постійного дослідження гендерних особливостей економічно активного населення України.

Мета статті полягає в аналізі основних характеристик економічно активного населення України та визначенні головних особливостей соціально економічного становища жінок і чоловіків на ринку праці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роберт Столлер (американський психоаналітик) у своєму дослідженні «Стать і гендер: про розвиток мужності та жіночності» вперше застосував термін «гендер». Він визначав це поняття як психологічні, соціальні та культурні особливості людини незалежно від її біологічної статі. Отже, характеристики, які визначають соціальну поведінку чоловіків і жінок, можна визначити як «гендер», що визначає не біологічну, а соціальну стать людини. Важливим в концепції гендеру є дослідження можливостей кожної статті у вільному доступі до освітніх, політичних та економічних ресурсів та користування усіма благами, що може надати людська праця [1, с. 8].

Зауважимо, що система виховання та навчання, яка притаманна будь-якому суспіль-

ству, створює ґендерні відмінності, адже ґендерні стереотипи в різних країнах неоднакові та змінюються з часом. Соціально-економічний розвиток суспільства потребує застосування ґендерної рівності, де головним питанням є рівні можливості щодо покращення рівня і якості життя як чоловіків, так і жінок. Україна на міжнародному рівні схвалила основні міжнародні документи стосовно ґендерної рівності: ратифіковано Конвенцію ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок і Факультативний протокол до неї, Конвенцію МОП 1951 р. про рівну винагороду, Конвенцію МОП 1958 р. про дискримінацію в галузі праці, крім цього, підписано Пекінську декларацію та Платформу дій щодо ґендерної рівності та розширення прав жінок (1995 р.) і Декларацію тисячоліття ООН (2000 р.), прийнято Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» (2005 р.). В Законі України «Про зайнятість населення» у статті 11 «Право особи на захист від проявів дискримінації у сфері зайнятості населення» вказано, що держава гарантує особі право на захист від будь-яких проявів дискримінації у сфері зайнятості населення за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, членства у професійних спілках або інших об'єднаннях громадян, статі, віку, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками. Таким чином, Україна зобов'язалась гарантувати своїм громадянам справедливість у суспільстві, керуючись ідеями соціальної та ґендерної рівності.

Важливим під час дослідження рівних можливостей є аналіз характеристик економічно активного населення. Економічно активне населення складається з населення обох статей, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили для ринкового виробництва товарів та послуг, а також деяких видів неринкового виробництва, що входять до Системи національних рахунків і є економічною діяльністю. Основні визначення та поняття щодо економічної активності населення розроблені за рекомендаціями МОП та 13-ї Міжнародної конференції статистиків праці від 29 жовтня 1982 р. з урахуванням національних особливостей та чинної нормативно-правової бази. Такий підхід забезпечує можливість здійснення міжнародних порівнянь для оцінки розвитку робочої сили й аналізу виконання ратифікованих Україною міжнародних конвенцій МОП та ООН у сфері соціально-трудових відносин.

До складу економічно активного населення входять тільки ті особи, які займались економічною діяльністю або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікуються як «зайняті» або «безробітні». З урахуванням рекомендацій МОП та вікової структури зайнятого населення економічну активність населення в Україні визначають щодо осіб обох статей віком від 15 до 70 років включно. Відповідно до концепції економічної активності зайнятості надається перевага перед безробіттям, а безробіттю перед відсутністю економічної активності [4]. Для характеристики економічно активного населення застосовують методи групувань, які умовно можна об'єднати за двома типами: загально-демографічні та соціально-економічні. Загально-демографічні групування стосуються не тільки економічно активного населення (зайнятих і безробітних), але й усього населення. До цього типу групувань у національній статистичній практиці належать групування за статтю та віком; за місцем проживання та типом місцевості (міська, сільська) на основі адміністративно-територіального устрою країни; за рівнем освіти.

У складі постійного населення України переважають жінки, а їх питома вага у середньорічній чисельності населення працездатного віку за період дослідження становить близько 51,3% (табл. 1). Необхідно відзначити, що структура населення України відповідає регресивному типу, де питома вага осіб «50 років і старші» переважає частку дітей віком «0–14 років» на 21,4 в. п.

Таблиця 1

Співвідношення жінок і чоловіків (працездатний вік) у середньорічній чисельності постійного населення України

Роки	Питома вага жінок, %	Жінок на 1 000 чоловіків
2013	51,4	1 058
2014	51,3	1 054
2015	51,3	1 052

Джерело: [5]

В Україні існує демографічна криза: коефіцієнт депопуляції населення в 2015 р. становить 1,44 (тоді як в 1990 р. він дорівнював 0,96), населення країни надзвичайне старе (за типологією Е. Росета коефіцієнт «старіння згори» в 2016 р. становить 0,22), знижується народжуваність. Найбільша чисельність населення зафіксована в 1993 р. (52,2 млн. осіб), а з 1994 р. почався невпинний процес його скорочення.

Соціально-економічні групування стосуються безпосередньо економічно активного населення та характеризують його місце у процесі економічної діяльності. На основі абсолютних даних про кількість економічно активного, зайнятого та безробітного населення як за окремими статевовіковими групами, так і для всієї сукупності осіб віком 15–70 років розраховують рівні економічної активності, зайнятості та безробіття. В структурі як зайнятого, так і безробітного населення за період дослідження частка чоловіків більше, ніж частка жінок (табл. 2). В структурі економічно активного населення суттєвих змін не відбулось (загалом чисельність чоловіків більша, ніж чисельність жінок). Серед економічно неактивного населення перева-

жають жінки (61,1% у 2015 р.), з яких найбільш вагомою частиною є пенсіонери, а 25,5% зайняті виконанням домашніх обов'язків (тоді як серед чоловіків питома вага таких осіб становить 8,6%).

Дані табл. 3 свідчать про те, що найбільше економічно активного населення знаходиться у вікових межах 40–59 років (як серед жінок, так і серед чоловіків), при цьому в кожній віковій групі спостерігаються позитивні структурні зрушення, за винятком груп віком 15–24 років та 60–70 років.

За період 2013–2015 рр. відбуваються зниження рівня економічної активності та рівня зайнятості як серед жінок, так і серед чоловіків, а також зростання рівня безробіття (табл. 4). Необхідно відзначити значно нижчі показники зайнятості та економічної активності жінок,

Таблиця 2

Розподіл населення України у віці 15–70 років (%)

Роки	Зайняті		Безробітні		Економічно активні		Економічно неактивні	
	Жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки
2014	48,2	51,8	38,4	61,6	47,3	52,7	61,3	38,7
2015	47,9	52,1	41,8	58,2	47,3	52,7	61,1	38,9

Джерело: [4]

Таблиця 3

Структура економічно активного населення України, %

Стать	Роки	Вікові групи, роки						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
Жінки	2010	10,5	12,2	12,2	12,8	26,8	19,3	6,0
	2015	8,0	12,8	13,4	13,6	27,0	21,4	3,8
Чоловіки	2010	13,5	14,7	13,2	12,6	23,2	18,3	4,5
	2015	9,7	15,3	15,3	13,4	23,2	19,6	3,3

Джерело: [4]

Таблиця 4

Динаміка показників ринку праці України

Показники	Жінки			Чоловіки		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Рівень економічної активності, %	58,9	56,1	56,2	71,6	69,3	69,2
Рівень зайнятості, %	55,3	51,9	51,7	65,9	61,8	62,2
Рівень безробіття, %	6,2	7,5	8,1	8,0	10,8	10,1

Джерело: [4]

Таблиця 5

Зміни у рівнях економічної активності населення України,в. п.

Порівняння	Всього	Вікові групи, років						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2015 р. порівняно з 2010 р.								
Жінки	-2,2	-3,4	-0,4	-4,4	-2,3	+0,1	+1,3	-10,0
Чоловіки	-0,2	-5,1	+1,9	+2,0	+0,6	+1,1	+1,6	-9,1
Жінки порівняно з чоловіками								
2010 р.	-11,0	-10,5	-17,5	-11,5	-6,7	-1,8	-14,7	-4,8
2015 р.	-13,0	-8,8	-19,8	-17,9	-9,6	-2,8	15,0	-5,7

Джерело: [4]

Таблиця 6

Зміни у рівнях зайнятості населення України, в. п.

Порівняння	Всього	Вікові групи, років						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2015 р. порівняно з 2014 р.								
Жінки	-0,2	-0,4	+0,4	-0,6	+0,5	-0,9	+1,8	-1,6
Чоловіки	+0,4	-2,3	-0,1	-0,6	+1,9	+1,2	+2,9	-0,2
Жінки порівняно з чоловіками								
2014 р.	-9,9	-8,4	-17,5	-14,2	-6,6	+0,5	-10,7	-4,3
2015 р.	-10,5	-6,5	-17,0	-14,2	-8,0	-1,6	-11,8	-16,7

Джерело: [4]

ніж чоловіків (що залишається незмінним протягом 2000–2015 рр.).

Рівень економічної активності населення найбільш суттєво знижується серед жінок (на 2,2 в. п. у 2015 р. порівняно з 2014 р.). При цьому у жінок відбувається зниження показника у більшості вікових груп (особливо 60–70 років), окрім груп 40–49 років та 50–59 років, де зосереджена найбільша питома вага економічно активного населення. У чоловіків рівень економічної активності найбільше зростає у групі 30–34 років (табл. 5). Ґендерні розриви залишаються суттєвими (що відзначається в кожній віковій групі) та в середньому зростають з 11,0 в. п. у 2010 р. до 13,0 в. п. у 2015 р. Виняток становить вікова група жінок передпенсійного віку 50–59 років, де їх рівень економічної активності в 2015 р. вище, ніж у чоловіків, на 15,0 в. п.

Ґендерну зайнятість можна представити як розподіл оплачуваної та неоплачуваної роботи між жінками та чоловіками в економічній діяльності та в особистому житті. Основні види зайнятості з погляду ґендерного аналізу можна представити як продуктивну (виробництво товарів і послуг для споживання та торгівлі), яка повинна принести власнику індивідуальної робочої сили прибуток; репродуктивну, яка сприяє відновленню ресурсів людини (зокрема, догляд за дітьми та ведення домашнього господарства, де задіяні переважно жінки); суспільну, що характеризує активну громадянську позицію людини. Такий розподіл сьогодні в Україні між жінками та чоловіками нерівномірний та має залежність від соціально-економічного статусу людини. Як правило, чоловіки більш задіяні в продуктивній діяльності, тоді як жінки зайняті у всіх видах [2, с. 31]. Необхідно зауважити, що жінки мають подвійне навантаження, а саме одночасне виконання домашніх обов'язків та участь у функціонуванні ринку праці, що значно зменшує економічні можливості жінок у трудовій діяльності. На економічну активність жінок суттєво впливають наявність і чисельність дітей (особливо молодшого віку): якщо у родині є діти віком до 15 років, то це знижує рівень зайнятості жінок і одночасно підвищує рівень зайнятості чоловіків [3, с. 84]. Таким чином, пошук балансу між сімейними та трудовими обов'язками є актуальним та важливим, його реалізація можлива за такими напрямами, як покращення та збільшення освітніх сервісів для дітей; надання оплачуваної відпустки для батьків по догляду за дитиною; гнучкий графік роботи, дистанційна зайнятість. Загалом все те, що дає змогу зробити робоче місце більш прихильним до сім'ї, адже проблема балансу важ-

Таблиця 7

Розподіл зайнятого населення України за статусами зайнятості (1 квартал 2016 р.), %

Статуси зайнятості	Всього	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки
Працюючі за наймом	100,0	49,7	50,3	87,2	83,0
Роботодавці	100,0	34,0	65,6	0,8	1,4
Самозайняті	100,0	72,6	57,9	14,8	15,3
Безкоштовно працюючі члени сім'ї	100,0	41,8	58,2	0,2	0,3
Всього				100,0	100,0

Джерело: [4]

Таблиця 8

Зміни у рівнях безробіття населення України, в. п.

Порівняння	Всього	Вікові групи, років						
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70
2015 р. порівняно з 2014 р.								
Жінки	+0,6	-0,5	+1,1	+0,8	-0,2	+1,5	+0,2	-0,1
Чоловіки	-0,7	-1,0	-0,8	+0,2	-1,6	-1,0	+0,3	+0,1
Жінки порівняно з чоловіками								
2014 р.	-3,3	-1,3	-2,5	-3,0	-2,4	-3,5	-3,2	+0,1
2015 р.	-2,0	-0,8	-0,6	-2,4	-1,0	-1,0	-3,3	-0,1

Джерело: [4]

Таблиця 9

Економічна активність населення України за статтю та шлюбним станом, 2015 р. (%)

Шлюбний стан	Жінки	Чоловіки	Рівень зайнятості		Рівень безробіття	
			жінки	чоловіки	жінки	чоловіки
Одружені	57,7	65,2	57,0	70,4	6,2	7,3
Ніколи не перебували у шлюбі	18,0	25,2	41,2	47,8	16,3	17,1
Розлучені	19,4	8,4	63,8	65,1	7,0	11,4
Вдови і вдівці	4,9	1,2	26,0	31,0	3,8	7,6
Всього	100,0	100,0	51,7	62,2	8,1	10,1

Джерело: [4]

лива не тільки для жінок, які працюють, але й для чоловіків.

Відмінності у показниках зайнятості в середньому по країні значні та зростають з 9,9 в. п. у 2014 р. до 10,5 в. п. у 2015 р. (табл. 6). Найбільш суттєві розриви відзначаються на користь чоловіків у віковому діапазоні 25–29 років та помітно менше у діапазоні 40–49 років. Необхідно відзначити, що із підвищенням віку рівень економічної активності та рівень зайнятості мають чітку тенденцію до зростання, але з вікової групи 50–59 років і далі знижуються як у чоловіків, так і у жінок.

Розподіл зайнятого населення за статусами зайнятості свідчить про те, що більшість населення знаходиться у статусі «працюючі за наймом», при цьому статевий розподіл в цій категорії приблизно однаковий. Питома вага роботодавців незначна, і в цій категорії знаходяться здебільшого чоловіки (65,6%), а серед самозайнятих основною частиною є жінки (72,6%), їх в цьому статусі на 346,7 тис. осіб більше, ніж чоловіків; із 40 тис. осіб безкоштовно працюючих членів сім'ї 58,2% становлять чоловіки (табл. 7).

Рівень безробіття жінок в Україні нижче, ніж чоловіків як в середньому по країні, так і в кожній віковій групі (табл. 8). Необхідно відзначити нижчий рівень безробіття жінок в Україні, ніж в середньому по країнах ЄС (табл. 12). Отже, ця ситуація свідчить про відсутність яскраво виражених ознак дискримінаційного характеру на ринку праці по відношенню до жінок. За період 2013–2015 рр. основні причини незайнятості безробітних жінок і чоловіків у віці 15–70 років однакові: звільнені за власним бажанням, вивільненні з економічних причин, непрацевлаштовані після закінчення навчальних закладів.

Як свідчать дані табл. 9, шлюбний стан впливає на розподіл економічно активного населення – їх найбільша питома вага зафіксована

Таблиця 10

Ґендерні розриви у оплаті праці населення України, %

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків	77,8	74,9	77,6	77,2	76,3	74,9
Розриви	22,2	25,1	22,4	22,8	23,7	25,1
Заробітна плата жінок порівняно з середнім показником по країні	88,0	85,8	87,5	87,3	87,3	86,5

Джерело: [4]

Таблиця 11

Зайняте населення України у віці 15–70 років, %

Професійні групи	Жінки		Чоловіки	
	2014	2015	2014	2015
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	6,3	6,5	9,6	9,1
Професіонали	21,8	22,5	12,8	13,2
Фахівці	17,2	16,2	7,6	8,2
Технічні службовці	5,7	5,5	0,9	1,0
Працівники сфери торгівлі та послуг	22,7	23,1	9,6	10,2
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	0,7	0,7	1,2	1,1
Кваліфіковані робітники з інструментом	3,4	3,5	21,7	20,3
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування	4,2	3,8	18,1	18,1
Найпростіші професії	18,0	18,1	18,5	18,7
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: [6]

Таблиця 12

Економічна активність населення в Україні та країнах Європейського Союзу (28 країн)

Стать	2010 р.		2015 р.	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Рівень зайнятості, %				
Жінки	54,4	45,6	51,7	46,4
Чоловіки	62,9	58,6	62,2	58,3
Жінки порівняно з чоловіками, в. п.	-8,5	-13,0	-10,5	-11,9
Рівень безробіття, %				
Жінки	6,9	9,5	8,1	9,5
Чоловіки	9,4	9,6	10,1	9,3
Жінки порівняно з чоловіками, в. п.	-2,5	-0,1	-2,0	+0,2

Джерело: [4]

серед одружених. Найвищий рівень зайнятості зафіксовано у розлучених жінок та одружених чоловіків, а найвищий рівень безробіття – у тих, хто ніколи не перебував у шлюбі.

На рівень економічної активності суттєвий вплив має рівень освіти, а саме показник вищий у тих осіб, що мають повну вищу освіту. Відзначимо, що показник економічної активності у чоловіків більше, ніж у жінок незалежно від рівня освіти. Найбільші ґендерні розриви на користь чоловіків за рівнем економічної активності спостерігаються у осіб, які мають професійно-технічній ступінь освіти, та серед осіб, які мають загальну повну середню освіту.

У доповіді «Глобальний ґендерний розрив» (2015 р.) Всесвітнього економічного форуму було вказано, що у всьому світі жінки заробляють менше, ніж чоловіки (ця ситуація загалом характерна і для ринку праці України), а ґендерна диференціація оплати праці становить 16,4% [3, с. 80]. Динаміка останніх років свідчить про поглиблення нерівності в оплаті праці в Україні, а в 2015 р. середня заробітна плата жінок становила на 25,1% менше, ніж чоловіків (табл. 10). Найбільші розриви спостерігаються в 2015 р. у таких видах економічної діяльності, як фінансова і страхова діяльність (33,6%), поштова та кур'єрська діяльність (35,4%), промисловість (25,9%); лише у сфері адміністративного обслуговування та у функціонуванні бібліотек, архівів, музеїв середня заробітна плата жінок більше, ніж у чоловіків на 1,1% та 7,4% відповідно.

Отже, високий рівень економічної активності жінок не гарантує їм гідного рівня оплати праці, таким чином, якісні та кількісні характеристики зайнятості погіршуються. Найбільша питома вага жінок у середньообліковій кількості працівників спостерігається традиційно у тих сферах економічної діяльності, де середня заробітна плата жінок менше, ніж в середньому по країні у межах 25–50%: поштова та кур'єрська діяльність (86,4% жінок), освіта (76,9%), охорона здоров'я (81,7%), функціонування бібліотек та музеїв (79,3%). Загалом розрив між середньомісячною заробітною платою жінок та аналогічним показником в середньому по країні становить від 12% у 2010 р. до 13,5% у 2015 р.

Розподіл зайнятого населення за статтю та за професійними групами (табл. 11) свідчить про те, що найбільше зайнято жінок за період 2014–2015 рр. у таких професійних групах: професіонали, працівники сфери торгівлі та фахівці. Серед чоловіків найбільше зайнятого населення зосереджено в групі кваліфікованих працівників з інструментом та робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування. Статевий розподіл зайнятих демонструє наявність ґендерної сегрегації в економіці. Необхідно відзначити значне переважання жінок за цей період серед технічних службовців (у 2015 р. 83,5% проти 16,5% чоловіків); працівників сфери торгівлі та послуг (67,5% проти 32,5%); фахівців (64,6% проти 35,4%); професіоналів (61,0% проти 39,0%), натомість чоловіки переважали серед кваліфікованих робітників з інструментом (86,3% проти 13,7%) та робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування (83,8% проти 16,2%) [6].

Важливим в дослідженнях рівних можливостей є застосування ґендерних індикаторів, що характеризують кількісні та якісні зміни ґендерних характеристик суспільства. У світовій практиці використовується індекс глобального ґендерного розриву, який оцінює розриви за показниками рівня здоров'я та тривалості життя, рівня освіти, політичних прав і можливостей, кар'єрного росту та економічного життя. Дослідження за цим показником у 2015 р. охоплювало 145 країн світу, де Україна за рівнем ґендерної рівності посіла 67 місце (порівняно з 2014 р. це гірше на 11 пунктів, а порівняно з 2006 р. це гірше на 19 позицій), лідерами рейтингу у 2015 р. традиційно є скандинавські країни: Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Ірландія, Швейцарія [3, с. 170].

Ринок праці України характеризується високим ступенем залучення жінок у складі робочої сили. Рівень зайнятості жінок України за досліджуваний період перевищує середній показник по країнам ЄС та має тенденцію до зниження. Рівень зайнятості чоловіків перевищує аналогічний показник серед жінок як в Україні, так і в країнах ЄС (табл. 12). Необхідно відзначити тенденцію до зростання гендерних розривів в Україні (з 8,5 в. п. до 10,5 в. п.) та зниження у країнах ЄС (з 13,0 в. п. до 11,9 в. п.). Рівень безробіття українських жінок нижче, ніж у чоловіків, а також менше порівняно з безробіттям жінок в країнах ЄС.

Зауважимо, що рівень зайнятості як жінок, так і чоловіків України в 2015 р. має високий рівень та відповідає групі країн, в яких цей показник перевищує середній по країнам ЄС. Цей факт підтверджує групування країн Європейського Союзу за рівнем зайнятості жінок, а саме групу країн з показником, який знаходиться в межах до 46,4%, представляють Греція (31,8), Італія (34,7), Хорватія (38,9), Мальта (39,9), Іспанія (40,6), Румунія (42,6), Угорщина (44,0), Бельгія (44,3), Болгарія (44,5), Польща (44,7), Словаччина (45,3); групу країн з рівнем зайнятості більше 46,4% складають Франція (46,5), Португалія (46,9), Чеська Республіка (48,1), Ірландія (48,6), Кіпр (49,2), Латвія (49,4), Литва (50,0), Люксембург (50,6), Фінляндія (50,7), Україна (51,7), Австрія (52,4), Німеччина (52,4), Естонія (52,5), Данія (54,1), Сполучене Королівство (54,2), Нідерланди (54,5), Швеція (56,8). В групу країн ЄС за рівнем зайнятості чоловіків в межах до 58,3% представляють Греція (46,8), Хорватія (49,9), Іспанія (51,4), Італія (52,2), Бельгія (53,5), Болгарія (54,1), Франція

(54,3), Португалія (56,3), Фінляндія (56,3), Кіпр (57,2), Словенія (57,8), Литва (58,3); більше 58,3% – Угорщина (58,9), Румунія (59,6), Польща (59,8), Латвія (59,9), Ірландія (60,4), Словаччина (60,9), Люксембург (61,4), Україна (62,2), Австрія (62,4), Німеччина (62,6), Данія (62,8), Мальта (63,2), Швеція (63,2), Сполучене Королівство (64,8), Естонія (65,1), Чеська Республіка (65,1), Нідерланди (65,6) [4].

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що у загальній структурі економічно активного населення України більшість чоловіків (52,7%), але й жінки у складі робочої сили становлять значну частину (47,3%). Загалом для України економічна активність жінок характеризується високими показниками, але аналіз ґендерних характеристик економічно активного населення виявляє певні диспропорції. Ґендерні розриви у рівнях економічної активності та зайнятості суттєві, що є незмінним на ринку праці України протягом 2010–2015рр., та відповідає ґендерним особливостям економічно активного населення країн ЄС (рівень зайнятості жінок нижче, ніж рівень зайнятості чоловіків). Спільним для економічно активних і жінок, і чоловіків є те, що їх більшість знаходиться у віці 40–59 рр., а основна частина зайнятого населення (незалежно від статті) має статус «найманий працівник». Під час дослідження було виявлено ґендерний розрив в економічній сфері та присутність ґендерної сегрегації на ринку праці України: середня заробітна плата жінок нижче, ніж у чоловіків; розподіл зайнятого населення за статтю та професійними групами нерівномірний.

Загалом відзначимо наявність в Україні демографічної та соціальної кризи, а також те, що можливості реалізації трудового потенціалу у жінок і чоловіків характеризуються нерівністю, але загалом ринок праці України не можна охарактеризувати як такий, що має переважно дискримінаційний характер по відношенню до жінок. Сучасна політика розвитку ринку праці повинна бути націлена на забезпечення ґендерної рівності та ефективного поєднання роботи і сімейного життя, орієнтована на розширення можливостей дистанційної роботи та економічної свободи. Також є важливим вивчення та застосування до сучасного ринку праці України вдалого досвіду країн ЄС, які мають найменші ґендерні розриви в усіх сферах соціально-економічного життя та мають успіхи у боротьбі з ґендерною дискримінацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Реалізація ґендерної політики в управлінні освітою: [навчально-методичний посібник] / за заг. ред. Н.Г. Протасової. – Запоріжжя: Друкарський світ, 2011. – 176 с.
2. Ґендерна абетка для українських медіа: [посібник] / [С.О. Котова-Олійник, Б.В. Стельмах, О.М. Ярош]. – Луцьк: Волинська мистецька агенція «Терен», 2013. – 50 с.
3. Ґендерна рівність і розвиток: погляд у контексті європейської стратегії України / [Центр Разумкова]. – К.: Заповіт, 2016. – 244 с.
4. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua.
6. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua.
7. Котикова О.І. Система управління якістю підготовки фахівців у вищих навчальних закладах України / О.І. Котикова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10 (36). – С. 3–6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_10/3.pdf.

УДК 314:311

Онопрієнко І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

STATISTICAL ASPECT OF THE DEMOGRAPHIC SITUATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми демографічної ситуації в Україні. Проаналізовано динаміку основних демографічних показників населення, смертності, народжуваності, природній рух. Визначено сальдо міграції. Проведено аналіз складу населення, його зайнятості та рівня безробіття. Запропоновано шляхи подолання негативних демографічних тенденцій.

Ключові слова: демографічна ситуація, населення, смертність, народжуваність, зайнятість, безробіття.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы демографической ситуации в Украине. Проанализированы динамика основных демографических показателей населения, смертности, рождаемости, естественное движение. Определено сальдо миграции. Проведен анализ состава населения, его занятости и уровня безработицы. Предложены пути преодоления негативных демографических тенденций.

Ключевые слова: демографическая ситуация, население, смертность, рождаемость, занятость, безработица.

ANNOTATION

The article researches the problems of demographic situation in Ukraine. The dynamics of the main demographic indicators of population, mortality, fertility, natural movement are analyzed. The migration balance is defined. The structure of population, its employment and unemployment are investigated. The ways of overcoming the negative demographic trends are suggested.

Keywords: demographics, population, mortality, fertility, employment, unemployment.

Постановка проблеми. Проведена в країні економічна реформа призвела до істотного скорочення обсягів виробництва продукції, зменшення кількості робочих місць та виникнення потреби в робочій силі. Проте забезпечення підприємств і організацій необхідними трудовими ресурсами та їх раціональне використання є важливими умовами інтенсифікації та збільшення виробництва продукції.

Демографічний чинник є одним з визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Демографічна ситуація – це прояв особливостей відтворення населення за основними його процесами в конкретному часі і місці. У сучасній Україні демографічна ситуація відрізняється великою гостротою і напруженістю. Вона визначається структурою населення і характером його руху, видами, типами і режимом відтворення, рівнем народжуваності і смертності, кількістю шлюбів та розлучень. В основі всіх цих процесів лежить соціально-економічна ситуація в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років проблеми тенденції розвитку демографічної ситуації розглядалися зарубіжними і вітчизняними вченими. Зокрема, такі відомі українські вчені, як В.П. Горьовий, К.І. Якуба, Е.М. Лібанова, С.І. Пирожков, Н.С. Власенко, Г.В. Герасименко, Л.Н. Стельмах, у своїх працях розкривають сутність і складові демографічної ситуації саме в умовах України. В їхніх працях наведено загальну характеристику демографічної ситуації в країні, проаналізовано зміни у складі населення, визначено основні чинники демографічних зрушень, описано їхні моделі, а також висвітлено взаємозв'язки.

Мета статті полягає у розгляді сучасних тенденцій розвитку демографічної ситуації в Україні; пропозиції вирішення окремих проблемних питань у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною продуктивною силою суспільства є людський ресурс. Тому процвітає те суспільство, яке створило умови для кращого використання, відтворення і збагачення цього ресурсу.

Вихідною базою для визначення кількісних характеристик трудових ресурсів України є фактична чисельність населення. Чисельність визначається на основі перепису населення, а в проміжках шляхом розрахунків чисельності та складу населення за даними перепису і реєстрації народження, смерті, прибуття, вибуття.

Специфіка демографічних процесів (зменшення народжуваності, зростання смертності, деформація статевовікової структури населення тощо) призвела до того, що загальна чисельність найбільш продуктивної групи населення віком від 20 до 40 років постійно скорочується. І це не епізодичне явище, а, на жаль, сталий процес.

Особливо несприятливим фактором, який негативно впливає на загальну демографічну ситуацію в Україні, є висока смертність населення, її показник у 2016 році досяг 12,7 осіб на тисячу населення. Особливо прикро те, що найвища смертність спостерігається серед чоловіків у молодому працездатному віці (20–30 років). Смертність чоловіків саме цього віку утричі перевищує смертність жінок того ж віку.

Що ж стосується окремо міста і села, то тут спостерігається різниця. Для населення, що проживає в місті, від'ємний показник приросту населення вперше зареєстрований у 1992 році,

сільське населення цей критичний бар'єр подолало на 10 років раніше. Причиною були соціально-економічні умови, перш за все незадовільний стан медичного обслуговування й міграція молоді в міста. А також екологічна криза, яку ближчі до природи сільські мешканці відчули на собі першими [1].

Населення України станом на 1 січня 2016 року, згідно зі статистичними даними, складає 42 760 500 осіб (без врахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя). Для надання більшої характеристики розглянемо основні демографічні показники населення з 2011 року по 2016 рік в табл. 1 [8].

Розрахунки показали, що кількість народжених у 2016 році порівняно з 2011 роком зменшилась на 27,3%. Причиною цього стали кризові ситуації в Україні. Кількість померлих має тенденцію до зниження на 34 822 особи, а природний рух населення зріс на 1,4%. При цьому сальдо міграції у 2016 році порівняно з 2011 роком зменшилось на 55,4%, що пояснюється збільшенням безробітних та скороченням робочої сили на підприємствах, а також погіршенням соціально-економічної ситуації.

Основними причинами зниження народжуваності в Україні вважають:

– катастрофічне зниження життєвого рівня більшості населення внаслідок соціально-економічної кризи;

– невирішеність екологічних проблем, загострених наслідками Чорнобильської катастрофи;

– соціально-психологічний дискомфорт, невпевненість у зміні найближчим часом ситуації на краще.

Крім зниження народжуваності та відтворення населення, демографічну ситуацію в Україні погіршує підвищення рівня смертності. Це один з важливих показників, що характеризує добробут людей, умови їхньої праці та побуту, досягнення медицини і всієї системи охорони здоров'я.

Найбільш загальними причинами скрутної демографічної ситуації в Україні слід вважати зубожіння та низький матеріальний рівень життя певної частини населення, соціальну нестабільність та невпевненість у завтрашньому дні, падіння рівня профілактичної санітарно-гігієнічної роботи серед населення, значне розповсюдження серед населення (особливо серед молоді) зловживань алкоголю та тютюнопаління, поширення наркоманії та хвороби на синдром набутого імунодефіциту (СНІД) серед молоді, екологічні негаразди, неякісне харчування, високий рівень загального напруження організму людей на підставі соціально-економічних стресів тощо.

Аналіз демографічної ситуації в Україні виявив суперечливі і несприятливі тенденції, які склалися в період переходу до ринкових відносин, а також причини і чинники, що обумовлюють зниження народжуваності і підвищення смертності.

Для аналізу демографічної ситуації доцільно дослідити структуру населення за статтю та віком (табл. 2) [7;8].

Чисельність наявного населення України у 2016 році порівняно з 2011 роком зменшилась на 7,4%. Це є причиною зменшення міського населення на 6,7%, та зниження сільської кількості осіб на 9%. В Україні більшою мірою за досліджуваний період переважає жіноча половина постійного населення. Можна спостерігати, що чисельність чоловічого і жіночого населення за досліджуваний період скоротилась на 1,6 млн. осіб, причинами цього може бути як смертність, так і економічна криза, а також інші впливові фактори [2].

Для економіки велике значення має чисельність економічно активного населення, тобто робочої сили, як фактора, який утворює ринок праці.

Таблиця 1

Динаміка основних демографічних показників населення України, осіб

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення 2016 року від 2011 року	
							+; -	%
Кількість народжених	502 595	520 705	503 657	465 882	378 226	365 485	-37 110	72,7
Кількість померлих	664 588	663 139	662 368	632 296	544 015	529 766	-34 822	79,7
Природний рух населення	-61 993	-42 434	-58 711	-66 414	-65 789	-64 280	-3 796	101,4
Сальдо міграції	17 096	61 884	31 913	22 592	11 096	7 618	-9 478	44,6

Таблиця 2

Динаміка складу наявного населення в Україні

Показники	Роки						Відхилення 2016 року від 2011 року	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	+; -	%
Наявне населення, всього, млн. осіб	45,7	45,6	45,5	45,4	42,9	42,6	-3,4	92,6
в тому числі міське	31,4	31,3	31,3	31,2	31,3	29,4	-2,1	93,3
сільське	14,3	14,3	14,2	14,2	11,6	13,2	-1,3	91,0
чоловіки	21,1	21,0	21,0	21,0	20,9	19,5	-1,6	92,4
жінки	24,6	24,6	24,5	24,4	22,0	23,1	-1,6	93,5

Таблиця 3

Динаміка чисельності населення України (млн. осіб)

Показники	Роки						Відхилення 2016 року від 2011 року	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	+; -	%
Чисельність населення	45,7	45,6	45,5	45,5	45,9	42,6	-3,1	93,1
Чисельність населення працездатного віку	20,2	20,2	20,3	20,4	19,0	17,4	-2,8	86,0
Економічно активне населення	22,0	22,0	22,0	21,9	19,9	18,3	-3,7	83,1
Зайняті в економіці	20,2	20,3	20,3	20,4	18,0	16,6	-3,6	81,9

Працездатні громадяни працездатного віку, які працюють в галузях економіки країни, громадяни молодше і старше працездатного віку (підлітки та пенсіонери) формують трудові ресурси. До них належить частина населення, яка має необхідний фізичний розвиток, володіє знаннями і досвідом роботи в народному господарстві. До трудових ресурсів належать працездатні чоловіки та жінки від 16 до 60 років а також підлітки та особи пенсійного віку.

Основним показником використання трудових ресурсів країни є рівень і динаміка їх зайнятості в національній економіці. Проте за період 2011–2016 років на фоні зменшення населення спостерігається також зменшення населення у працездатному віці на 14%, економічно активного населення на 16,8%, чисельності зайнятих в економіці України на 18% (табл. 3) [7; 8].

Розрахунки показали, що доля населення працездатного віку в загальній чисельності населення за період з 2011–2016 років зменшилась на 3,6 млн. осіб. Це пов'язано зі зниженням народжуваності в країні та погіршенням долі дітей і підлітків. Економічно активне населення в цей період скоротилось на 3,7 млн. осіб, що пояснюється підвищенням показника безробіття. При цьому коефіцієнт зайнятості робочої сили в досліджуваний період зменшився на 3,66 млн. осіб.

Розрахунки коефіцієнта економічно-активного населення України показали, що він у 2016 році порівняно з 2011 роком зменшився на 4,96%. Це пояснюється тим, що кількість економічно-активного населення за цей період мало тенденцію до зниження на 16,9%, при цьому чисельність населення зменшилась на 7,4%.

За нинішньої економічної ситуації в Україні рівень ефективності використання трудового потенціалу зменшився, що виявилося у збільшенні чисельності незайнятих. Значно зросли приховане безробіття, кількість відпусток з дозволу адміністрації. Працевлаштування робочої сили стримується вкрай обмеженою потребою галузей господарства у працівниках. Основними споживачами робочої сили є підприємства сфери обслуговування, промисловості, сільського господарства, будівництва.

Сучасний рівень ефективності використання робочої сили важко визначити з повною достовірністю, оскільки є розбіжності в розрахунках існування прихованого безробіття та нерегламентованої зайнятості. Проте причини низької ефективності використання трудових ресурсів можна виявити. Вони досить різноманітні й багаторівневі, галузеві, територіальні тощо.

Однією з найважливіших економічних проблем сьогодення є безробіття українців. Безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному планах, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал. Зростають ризик соціального напруження, додаткові витрати на підтримку безробітних.

Зайняте населення розподіляється на зайнятих за видами економічної діяльності, професійними групами, а також існують такі класифікації: за видом праці (фізична і розумова); за режимами праці (повна й неповна зайнятість відносно індивідуального використання робочого часу); щодо соціального статусу в зайнятості (наймані працівники та роботодавці, робітники, службовці, інженерно-технічні працівники); за рівнем кваліфікації.

За період з 2013 року до 2016 року можна побачити зростання кількості безробітних, що пояснюється збільшенням скрутного становища в економіці України і зменшенням кількості робочих місць. Отже, українці масово виїжджають на заробітки в інші країни.

За січень 2016 року кількість офіційно зареєстрованих безробітних в Україні збільшилася на 17,8 тисяч осіб – до 508,6 тисяч.

На ринку праці роботодавці пропонують 31,3 тисячу вакансій, тобто на одне місце претендують 16 осіб. За січень працевлаштували лише 19,4 тисяч офіційно зареєстрованих безробітних (3,5%). Такі дані наводить Державна служба статистики [6; 8].

Загалом рівень безробіття в Україні становить близько 9% (враховані офіційно зареєстровані та незареєстровані безробітні). Жінок серед безробітних у 1,2 рази більше, ніж чоловіків (279,1 тис. осіб проти 229,5 тис. осіб).

Складніше роботу знайти міським жителям – рівень безробіття у 1,3 рази більше, ніж у сільській місцевості (287,8 тис. проти 220,8 тис.). Загалом через служби зайнятості 2016 року працевлаштували 445,6 тисяч безробітних, 15,4 тисяч скористалися державною програмою, отримали одноразову допомогу із безробіття та відкрили власні справи [6].

Кожен другий колишній безробітний відкрив бізнес у сферах торгівлі та ремонту автотранспортних засобів, кожен десятий – у про-

фесійній, науковій та технічній діяльності, стільки ж – у сільському, лісовому та рибному господарствах.

Поряд з безробіттям доцільно дослідити структуру зайнятості населення за видами економічної діяльності (рис. 1).

Розрахунки показали, що найбільшу питому вагу (31,92%) серед видів економічної діяльності, на яких зайнята робоча сила, є сільське господарство. Друге місце посідає промисловість, на яку припадає 26,35% зайнятого населення, і третє місце належить торгівлі. Тобто можна зробити висновок, що працездатне населення України здебільшого зайняте в сільському господарстві та промисловості.

Дослідження структури безробіття за регіонами України показало, що на кінець 2016 року найвищий показник рівня безробіття населення спостерігався у Кіровоградській області (37%), а найнижчий – у Луганській (0,7%) (рис. 2). В регіонах України тенденція збільшення попиту на трудові ресурси не співпадає з тенденцією збільшення рівня безробіття населення, тобто має місце неузгодженість попиту і пропозиції на ринку праці, в результаті чого безробітні не можуть знайти нове місце роботи. Тому протягом наступних років спостерігатиметься тенденція збільшення рівня безробіття. У таких умовах політика держави на ринку праці має бути спрямована на скорочення рівня безробіття, що значно покращить ситуацію зайнятості на національному ринку праці.

Таким чином, трудові ресурси України виконують важливу роль у функціонуванні держави, що пояснюється зайнятістю робочої сили у виробництві та інших видах діяльності.

У сучасних умовах важливу роль в ефективному використанні трудового потенціалу відіграє економічна та соціальна політика держави. Її вплив на макро- і мікрорівні на ефек-

Рис. 1. Структура зайнятості населення за видами діяльності

Рис. 2. Структура кількості зареєстрованих безробітних у % до працездатного населення у 2016 році

тивність суспільного виробництва здійснюється через практичну діяльність урядових установ і державних структур; різноманітні види законодавства; фінансові заходи та стимули (податки, тарифи, фінансова підтримка великих науково-технічних і виробничих проектів, фінансування соціальних програм, регулювання відсоткових ставок для кредитів); запровадження та контролювання економічних правил і нормативів (регулювання доходів і оплати праці, контроль за цінами, ліцензування зовнішньоекономічної діяльності); створення ринкової, виробничої та соціальної інфраструктури тощо [5].

Висновки. Отже, майбутнє демографічного розвитку України та її регіонів залежить від репродуктивної поведінки молоді, у зв'язку з чим вимагається реалізація молодіжної демографічної програми, яка включатиме:

– врахування інтересів і потреб молодих громадян на основі залучення молоді до безпосередньої участі у формуванні та реалізації програм і політики, які стосуються молоді й усього суспільства;

– забезпечення захисту їхніх прав і законних інтересів в економічній та соціальній сферах, які сприятимуть розвитку творчого репродуктивного потенціалу;

– стимулювання зайнятості серед молоді;

– охорону репродуктивного та сексуального здоров'я підлітків і молоді;

– проведення статевого виховання й реалізацію політики щодо зниження підліткової вагітності та народжуваності, а згодом і запобігання підлітковій вагітності та народжуваності.

Необхідно активізувати роботу з поліпшення стану здоров'я, зниження смертності та підвищення тривалості життя населення шляхом усунення перешкод у масовій доступності населення до засобів збереження й поліпшення здоров'я (відновлення фельдшерсько-акушерських пунктів (ФАП) дільничних лікарень у сільській місцевості); створення умов праці, які забезпечуватимуть творчий розвиток працівника, його фізичне і психічне здоров'я; формування у населення активної та свідомої поведінки самозбереження; створення безпечного для життя і здоров'я навколишнього середовища; подальшого розвитку ефективної системи охорони здоров'я.

Також важливим, на наш погляд, є прийняття програми подолання негативних наслідків старіння населення на основі забезпечення економічних передумов гідного життя в пенсійному віці; створення умов для реалізації творчого й трудового потенціалів похилих людей; сприяння розвитку в суспільстві взаємодії поколінь і зміцненню взаєморозуміння між представниками різних вікових груп.

Програма регулювання міграційних процесів повинна орієнтуватися на сприяння поверненню етнічних українців і колишніх громадян України; забезпеченні повернення зовнішніх трудових мігрантів; забезпеченні соціального захисту громадян України, які працюють за кордоном; запобіганні нелегальної трудової міграції населення за межі країни; недопущенні нелегальної транзитної міграції; вирівнюванні вікової еластичності зовнішніх міграційних процесів.

Подолання негативних демографічних тенденцій – складний і тривалий процес. Його мета полягає у поліпшенні якості життя населення, збереженні та відтворенні його життєвого й трудового потенціалу. Важливим аспектом є пристосування демографічної політики до формуючого ринкового механізму. У науковому плані в цьому контексті важливо здійснити соціологічний моніторинг регіональних демографічних проблем, враховуючи необхідність постійного розширення поля дослідження – фактору глобалізації соціально-економічних процесів, етноконфесіональних особливостей, взаємозв'язку регіональних і національних демографічних проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діденко Я.В. Формування ефективної державної політики зайнятості в Україні / Я.В. Діденко // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 3–7.
2. Жінки і чоловіки в Україні: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2011. – 117 с.
3. Заюков І.В. Компоненти сучасної демографічної кризи в Україні та їх вплив на трудовий потенціал / І.В. Заюков // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 4. – С. 41–46.
4. Мельник С.І. Демографічна ситуація в Україні: стан, головні проблеми та способи їх вирішення / С.І. Мельник //Україна: аспекти праці. – 2014. – № 4. – С. 22–26.
5. Пирожков С.І. Демографічний розвиток України: сучасне та майбутнє / С.І. Пирожков // Вісник Національної академії наук України. – 2015. – № 1. – С. 59–64.
6. Население Украины (1990–2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/people/
7. Населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 331.556

Смутчак З.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету

НЕЛЕГАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ, ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВІ НАСЛІДКИ

THE ILLEGAL MIGRATION IN UKRAINE: THE PRECONDITIONS, FEATURES AND POSSIBLE CONSEQUENCES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто передумови виникнення та особливості нелегальної міграції. Обгрунтовано небезпечність явища нелегальної міграції. Проаналізовано динаміку чисельності міжнародних емігрантів у світі за останні роки. Охарактеризовано міждержавні міграції населення України в роки незалежності. Окреслено можливі наслідки інтенсифікації міграційного руху трудоресурсного потенціалу в Україні.

Ключові слова: міграція, мігрант, нелегальна міграція, міждержавна міграція, міграційні загрози, державна міграційна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены предпосылки возникновения и особенности нелегальной миграции. Обоснована опасность явления нелегальной миграции. Проанализирована динамика численности международных эмигрантов в мире за последние годы. Охарактеризованы межгосударственные миграции населения Украины в годы независимости. Определены возможные последствия интенсификации миграционного движения трудоресурсного потенциала в Украине.

Ключевые слова: миграция, мигрант, нелегальная миграция, межгосударственная миграция, миграционные угрозы, государственная миграционная политика.

ANNOTATION

The preconditions of occurrence and features of illegal migration are disscussed in the article. The danger of the phenomenon of illegal migration is grounded. The dynamics of the number of international emigrants in the world in recent years is analysed. The interstate migrations of the Ukrainian population during the years of state independence are characterized. The possible consequences of the intensification of the migratory movements of labor resource potential in Ukraine are determined.

Keywords: the migration, the migrant, the illegal migration, the interstate migration, the migratory threats, the state migratory policy.

Постановка проблеми. Із розвитком міжнародних процесів глобалізації, зростання ролі транснаціональних корпорацій, із розширенням міжнародної інвестиційної діяльності істотно активізувалися процеси трудової еміграції. Майже в кожній країні тією чи іншою мірою відбуваються еміграційні процеси, що включають еміграцію висококваліфікованої робочої сили. Це є досить великою проблемою, що може перерости для низки країн у національну катастрофу. Саме для нашої країни це явище становить особливий інтерес. Із проголошенням незалежності України процеси трудової еміграції українців істотно активізувалися. Особливої актуальності набуває відсутність достатньої та однозначної інформації щодо масштабів і регіональних особливостей еміграції українців за кордон та кількісних потоків еміграційного капіталу, розміри яких становлять вагому частку соціального та інвестиційного фінансового ресурсу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини виникнення міграційних процесів та їх можливі наслідки висвітлюються в науковій літературі багатьма вченими-економістами: А. Круглашовим, Е. Лібановою, М. Романюком, О. Малиновською, В. Макаром, І. Марковим, В. Трощинським, К. Черновою, А. Шевченком.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання переміщення громадян України за кордон є проблемою державного рівня. Тема українських заробітчан активно обговорюється в пресі, на телебаченні, привертаючи увагу всього суспільства. Мільйони трудових емігрантів з України, більшість з яких працює в Росії, країнах Західної Європи та Північної Америки, змушують державу по-новому усвідомити важливість проблеми захисту прав та свобод її громадян. Нині більшість наших співвітчизників перебуває за кордоном у статусі нелегальних трудових емігрантів і належить до найбільш дискримінованої та незахищеної категорії іноземців. У зв'язку із цим зростає кількість звернень до органів державної влади України від громадян, які потрапляють у складні ситуації за кордоном, із проханням надати їм допомогу та захистити. Ця важлива проблема підкреслюється масштабами та тенденціями трудової еміграції з України.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних викликів та загроз, що спричинили виникнення явища нелегальної трудової міграції, а також масових міжрегіональних та міждержавних міграційних переміщень населення в окремих регіонах України та їх можливих наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємним елементом світових процесів у добу глобалізації стала нелегальна міграція. Цю проблему визнано однією з найгостріших загроз безпеці країн Європейського Союзу. Серед головних причин її виникнення і переведення в статус глобальної є нерівномірність світового розвитку, розподіл країн світу на багаті та бідні, прагнення багатих країн закритися від

міграційних потоків, що збільшує їх тіньовий складник. Інша причина – збройні конфлікти, які спричиняють потоки біженців та одночасне переселення мільйонів людей. Зростанню «міграційного тиску» також сприяє розвиток нелегальних схем переміщення людей і торгівлі ними. Водночас міграції та демографічні зміни навіть у благополучних країнах спроможні викликати суттєві зсуви в традиційних суспільних структурах, що призводить до зростання суспільного та політичного напруження.

Нелегальна міграція становить загрозу національній безпеці будь-якої держави, оскільки вона спричиняє різке погіршення криміногенної ситуації в регіонах, де виникають слабко контрольовані зони з компактним проживанням мігрантів, де активного поширення набувають наркоманія та проституція, небезпечні інфекційні хвороби тощо. За відсутності законних джерел існування нелегальні мігранти можуть удаватися до створення етнічних кримінальних угруповань.

Окрім того, збільшення притоку нелегальних мігрантів може спричинити сплеск ксенофобних настроїв серед певної частини місцевого населення та активність радикальних націоналістичних організацій. Нелегальна міграція часто тісно пов'язана з різними видами злочинності, зокрема контрабандою зброї, наркотиків, торгівлею людьми, поширенням тероризму. Такий стан речей становить загрозу й вимагає відповідного реагування, зокрема посилення прикордонного режиму та значних витрат на зміцнення внутрішньої безпеки. Але повне подолання нелегальної міграції як протиправного явища є навряд чи можливим. За рівнем міграційного навантаження Україна посідає одне з провідних місць в Європі. Міграційні хвилі, потоки біженців зачіпають територію держави, сприяють посиленню криміногенної ситуації в країні. Наша країна є певним містком для незаконних мігрантів, наркоділків, контрабандистів і злочинних угруповань, які намагаються її територією проникнути в країни Європейського Союзу. Найбільш складними напрямками, де затримуються більша частина мігрантів, великі партії наркотичної сировини, зброї та вибухівки, є кордони з Росією та Молдовою.

Посиленню міграційних загроз сприяє неврегульованість прикордонного режиму України, передусім із РФ. Через своє географічне становище та завдяки прозорому кордону з Росією Україна протягом довгого часу виконує роль транзитної країни, через яку проходять шляхи доставки мігрантів із країн Азії до Західної та Центральної Європи. Крім того, завдяки щільному контролю на кордонах з ЄС і відсутності реального механізму повернення (реадмісії) затриманих осіб Україна невпинно перетворюється в країну накопичення незаконних мігрантів. Фактично вона стримує транзитні міграційні потоки в інтересах європейських країн, тому ця проблема виходить за національні межі нашої держави. Для світу, що глобалізується, державні кордони втрачають своє сакральне значення і відіграють здебільшого роль межі між територіями з різними внутрішньоправовими та митними режимами. З боку світової спільноти послаблюється увага до проблем територіальних претензій та правового урегулювання кордонів, хоча водночас для молодих незалежних держав питання недоторканості кордонів є одним із ключових в утвердженні їх суверенітету. Зокрема, для України значимими викликами є територіальні претензії з боку радикальних політичних сил інших держав, незавершеність договірно-правового оформлення державних кордонів тощо. Неврегульованість питання кордонів держави має наслідком посилення загроз геополітичного та глобалізаційного типу. Так, незавершеність договірно-правового оформлення кордонів, нерозвиненість прикордонної інфраструктури залишають можливість для окремих держав здійснювати втручання у внутрішні справи України у прикордонних районах, підтримувати сепаратистські тенденції, заважають боротьбі зі злочинністю тощо. В економічній сфері це підвищує залежність національної економіки, сприяє відтоку матеріальних і фінансових ресурсів, контрабанді, неконтрольованому вивозу капіталу, стратегічної сировини тощо. Подібним чином загрози посилюються й у військовій, правоохоронній, екологічній сферах. Для вирішення проблем нелегальної міграції у багатьох країнах світу створена так звана третя захисна система. У США ці проблеми вирішує служба у справах імміграції та натуралізації; у низці європейських країн створені окремі поліцейські підрозділи для роботи з іноземцями. В Україні функції такої системи розпорошені між прикордонниками, міліцією, СБУ, Департаментом у справах національностей і міграції. Розширення ЄС супроводжується зміцненням візового і прикордонного контролю, посиленням боротьби з нелегальною міграцією. Разом із тим жорстокі прикордонні та візові режими не вирішують у повному обсязі проблему усунення нелегальної міграції [2].

Нагадаємо, що нелегальна міграція характеризується тим, що її суб'єкти залишають країни постійного проживання і проникають на території інших держав без офіційного дозволу.

Зауважимо, що мігрантів варто поділити на дві категорії: нелегальними мігрантами є люди, що в'їжджають та залишаються у країні, не маючи офіційного дозволу країни в'їзду [3, с. 22; 4, с. 29; 6]; напівлегальні мігранти – це люди, що в'їжджають до якоїсь країни на законних підставах, за візою, але з різних обставин відмовляються покидати цю країну і залишаються в ній після завершення терміну, обумовленого в'їзною візою, або прибувають до якоїсь країни легально, а згодом влаштовуються на роботу, маючи при цьому туристичну візу [5, с. 130–131; 6].

Підвищена увага до нелегальної міграції в державі спричинена виникненням необхідно-

ті протидіяти їй як небажаному, шкідливому, суспільно небезпечному явищу. Розроблення стратегії і тактики такої протидії є складним організаційно-правовим завданням. Практика розв'язання аналогічних проблем свідчить про те, що вживати будь-які заходи можна, лише чітко уявляючи причини нелегальної міграції.

Нелегальна міграція має такі самі причини, що й інші міграції, але вони є більш глобальними, трагічними, конфліктними. Саме ці причини змушують нелегальних мігрантів ризикувати задля власного життя, життя своєї родини, вчиняти правопорушення заради покращення свого життєвого становища, втечі від конфліктів тощо.

Особливістю нелегальної міграції є те, що вона може бути як формою міграції, так і її засобом. Тобто в деяких випадках нелегальна міграція має кримінальний початок, пов'язаний із наркотиками, тероризмом, переправленням та продажем вогнепальної зброї, торгівлею «живим товаром» (людьми) тощо.

Найчастіше нелегальна трудова міграція здійснюється під виглядом туристичних поїздок. До 85% усіх трудових мігрантів виїжджають за кордон саме туристичними візами (переважно короткостроковими). При цьому, як правило, необхідні для цього документи не оформлюються, а гарантії працевлаштування є вельми сумнівними. Але навіть така перспектива не лякає наших громадян заради заробітку. Дослідження причин нелегальної трудової міграції українців показують наявність низки бюрократичних перепон як в Україні, так і в приймаючій країні. Також проблемою «туристичної» міграції є її пропагування з боку спеціалізованих організацій, для яких це основний вид бізнесу та значно великий дохід. Дані Інтерполу свідчать, що структури, які займаються подібними справами, в усьому світі заробляють понад 30 млрд. дол. Щорічно, адже вартість доставки одного нелегалу коливається від 3 до 30 тис. дол. [7, с. 82].

Загальновідомо, що Україна знаходиться на перехресті шляхів «між Сходом і Заходом». Таке геополітичне положення значною мірою впродовж багатьох століть детермінувало історичні, культурницькі, духовні та політичні особливості розвитку нашої держави. Україна завдяки своєму вигідному територіальному положенню стала транзитною державою для потоку мігрантів у країни ЄС, адже у нашої країни є спільні сухопутні кордони з Румунією, Польщею, Словаччиною та Угорщиною, які простягаються на сотні кілометрів. Попри економічно вигідне розташування Україна зручна для нелегальної міграції, тобто незаконного переміщення поза пунктами пропуску або з приховуванням від прикордонного та митного контролю [8].

В останні десятиліття Україна була ареною активних еміграційних процесів. За оцінкою Світового банку (СБ), країна входить до п'ятірки найбільших постачальників емігрантів у світі, поступаючись лише Мексиці, Індії, Китаю та Росії. За даними статистики, у 2012 р. за межі України виїхало 14 517 громадян, народжених на території України. А вже в 2014 р. кількість людей, які виїхали за кордон, становить 51 991 особа. За даними статистики, у 2014 р. поза територією України мешкають 8,6 млн. її громадян. Із кожним роком даний показник зростає, що збільшує чисельність українців, які працюють за кордоном тимчасово та на постійній основі, використовуючи свої знання та навики на благо інших країн.

За даними Державної служби статистики України, кількість емігрантів порівняно з 2009 р. у 2010 р. зменшилася від 19 470 до 14 677 осіб. Із 2010 по 2012 р. кількість людей, які емігрували за межі України, майже не змінювалася. Проте в 2013 та 2014 рр. можна спостерігати стрімке збільшення населення, яке емігрувало: від 14 517 осіб у 2012 р. до 51 991 особи в 2014 р. Варто зазначити, що станом на 2014 р. кількість іммігрантів та емігрантів практично зрівнялася (рис. 1).

Рис. 1. Міграційний рух населення України [10]

Неупереджений аналіз свідчить, що до основних чинників, які роблять Україну привабливою для нелегалів, слід віднести:

– транзитне та близьке до країн ЄС географічне положення, розвиненість транспортної інфраструктури, існування каналів контрабанди людей через морські порти, залізницею, через неконтрольовані ділянки кордону, слабка облаштованість кордонів;

– недосконале законодавство та недостатність адміністративних засобів контролю перебування іноземних громадян на території країни, яке створює сприятливі умови для юридичного забезпечення легальних каналів в'їзду потенційних нелегальних іммігрантів в Україну;

– неузгодженість дій різних відомств та служб, міжвідомче розпорошення фінансування, що знижує рівень контролю над міграційною ситуацією;

– недостатнє фінансування заходів щодо протидії та боротьби з нелегальною міграцією, яке суттєво знижує їх ефективність та формує передумови для неконтрольованості міграційних процесів;

– відсутність електронної системи ідентифікації іноземців та єдиного реєстру іноземних громадян, які в'їжджають в Україну чи перебувають на її території;

– активне використання злочинними угрупуваннями місцевого населення для переміщення, переховування, супроводження нелегалів, прибутковість даного бізнесу;

– поширення корупції та зловживань у сфері контролю та запобігання нелегальній міграції, корупційні дії посадовців щодо приховування нелегальних мігрантів, їх легалізації, безпосереднє прикриття злочинних угрупувань, які займаються контрабандою людей та траффікінгом [9].

Достовірно сказати, скільки нелегально перебуває іноземців (ураховуючи громадян країн СНД), не може жодна служба (рис. 2).

Рис. 2. Міждержавні міграції населення України (1991–2014 рр.) [10]

Офіційна статистика посилається лише на ті дані, які надаються регіональними управліннями МВС щодо кількості затриманих нелегалів у ході вибіркових та періодичних спецоперацій.

У період з 1994 по 2004 р. в Україні мало місце від'ємне сальдо зовнішньої міграції, яке щорічно становило майже 100 тис. осіб, а починаючи з 2005 р. у зовнішніх міграціях населення України має місце позитивне міграційне сальдо, яке за період 2005–2014 рр. становить 212,8 тис. осіб. Разом із тим Україна за роки державної незалежності через депопуляційні процеси втратила 6,5 млн. осіб, а в зовнішніх міграційних переміщеннях населення втрати становили понад 1 млн. осіб.

Щодо нелегальної зовнішньої трудової міграції, то вона з України є набагато більшою. Зарубіжним роботодавцям вигідно мати справу з нелегальними трудовими мігрантами, бо особи, які прибули в країну для заробітку на незаконних підставах, не мають юридичного та соціального захисту. Більше того, вони змушені погоджуватися на будь-яку роботу – сезонну, важку і небезпечну, тарифні ставки, що встановлюються їм, значно нижчі, ніж для громадян своєї країни. Зовнішні трудові мігранти з України в багатьох країнах вимушені працювати продовжений робочий день та за шкідливих умов праці мають обмежений або зовсім не мають доступу до медичної допомоги і соціального захисту, незахищені від низької оплати праці, професійних травм, хвороб.

Ця проблема потребує негайного розв'язання. Україна, як передбачено частиною третьою статті 25 Конституції України, гарантує піклування та захист своїм громадянам, які перебувають за її межами. Така сама норма міститься у статті 8 Закону «Про громадянство України». Вона спрямована на законодавче забезпечення реалізації зазначеного конституційного положення.

У Законі України «Про основи національної безпеки» до основних реаль-них та потенційних загроз національній безпеці країни віднесені нелегальна міграція (у воєнній сфері та сфері безпеки державного кордону) і відплив учених, фахівців, кваліфікованої робочої сили за межі України (у соціальній та гуманітарній сферах). Нелегальна міграція з України до загроз національній безпеці не включена, і загрозу національній безпеці з боку нелегальної трудової міграції з України органи державної влади та управління, як центральні, так і на місцях, недооцінюють, а тому регулювання міграційних процесів на макрорівні має стати вагомим складником соціально-економічної політики держави. Завдання щодо управління міграцією, особливо її зовнішніми формами, полягає не в тому, щоб зводити бар'єри через систему адміністративно-обмежувальних заходів, які не дають можливості мігрантам проникати в розвинуті країни, а в тому, як на основі дотримання прав людини та гуманних принципів управляти міграційними потоками населення, зокрема постійних переселенців та трудових мігрантів з урахуванням інтересів держави, приймаючих країн і регіонів.

Заходи міграційної політики полягають у тому, щоб добитися впорядкування міграційного простору країни і взяти під дієвий державний контроль ті міграційні процеси, що в ньому протікають [11].

Висновки. Нелегальна міграція займає вагоме місце у структурі міграційних потоків. Вона є соціально небезпечним, шкідливим, протизаконним явищем, яке реально загрожує економічним інтересам і громадській безпеці України. Нелегальна міграція є однією з причин зростання злочинності, поширення небезпечних захворювань, розвитку підпільного ринку праці, виникнення напруженості у відносинах між багатьма державами.

Україна ще не має достатнього досвіду державного регулювання процесів нелегальної міграції, тому нині перед нами поставлено одне з важливих завдань – продумане розроблення спільних із сусідніми країнами комплексних програм протидії нелегальній міграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарова О.Д. Теоретичні аспекти визначення економічної сутності поняття «регіональна система» в контексті регіоналізації економіки / О.Д. Захарова // Економіка і управління. – 2007. – № 1. – С. 46–51.
2. Міжнародне безпекове середовище: виклики і загрози національній безпеці України / Б.О. Парахонський, Г.М. Яворська, О.О. Резнікова; за ред. К.А. Кононенка. – К.: НІСД, 2013. – 56 с.

3. Романюк А. Міграційні процеси у Львівській області / А. Романюк // Українські варіанти. – 1997. – № 2. – С. 21–25.
4. Каслз С. Глобальные тенденции и проблемы. Международная миграция в начале XXI века: глобальные тенденции и проблемы / С. Каслз // Международный журнал социальных наук. – 2001. – № 032. – С. 27–42.
5. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри: (Понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика): Енциклопедія / Упоряд. і ред. Ю.І. Римаренко. – К.: Довіра, 1998. – 912 с.
6. Окольски М. Региональные и локальные перспективы. Новые тенденции и основные проблемы в международной миграции: перспективы Центральной и Восточной Европы / М. Окольски // Международный журнал социальных наук. – 2001. – № 032. – С. 101–116.
7. Гайдуцький А.П. Масштаби трудової міграції українців за кордон / А.П. Гайдуцький // Економіка та держава. – 2007. – № 8. – С. 82–86.
8. Сисюк Л.П. Проблеми нелегальної міграції в Україні та в світі / Л.П. Сисюк, Л.О. Гилюк // X Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Strategiczne pytania swiatowej nauki-2014». – Przmysl, 07–15 lutego 2014 roku. – С. 78–82.
9. Нелегальна імміграція на півдні України: стан, потенційні загрози і наслідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL:http://old.niss.gov.ua/monitor/januar2009/9.htm.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: www.ukrstat.gov.ua.
11. Smutchak Z. Migratory Threats to National Security of Ukraine: Current Challenges and Ways of Regulation / Z. Smutchak, D.Romanjuk // Baltic Journal of Economic Studies – Riga, 2016 – Vol. 2. – № 3. – С. 107–112.

УДК 331.5.024.54

Чакалова К.О.
аспірант кафедри управління персоналом
і економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРАЦІ

METHODICAL FOUNDATIONS OF THE DETERMINATION OF THE INTERNAL LABOR MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості формування та функціонування внутрішнього ринку праці та наведені їх ключові етапи. Наведено властивості основним методам визначення майбутньої потреби в персоналі. Надано характеристику розміщення персоналу на внутрішньому ринку праці. Висвітлено шляхи подолання дисбалансу на внутрішньому ринку праці. Визначено основні показники дослідження внутрішнього ринку праці та проаналізовано внутрішні ринки праці України.

Ключові слова: формування та функціонування внутрішнього ринку праці, попит і пропозиція, планування персоналу, професійний добір, аналіз ринку праці.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности формирования и функционирования внутреннего рынка труда и приведены их ключевые этапы. Приведены свойства основных методов определения будущей потребности в персонале. Предоставлена характеристика размещения персонала на внутреннем рынке труда. Описаны способы преодоления дисбаланса на внутреннем рынке труда. Определены основные показатели исследования внутреннего рынка труда и проанализированные внутренние рынки труда Украины.

Ключевые слова: формирование и функционирование внутреннего рынка труда, спрос и предложение, планирование персонала, профессиональный отбор, анализ рынка труда.

ANNOTATION

The article deals with features of the formation and functioning of the internal labor market and their key stages. The features of main methods of determining future staff needs are revealed. The personnel placement in the internal labor market is characterized. The ways to overcome imbalance in the internal labor market are pointed out. The main indicators of the internal labor market are defined and the internal labor markets in Ukraine are analyzed.

Keywords: formation and functioning of the internal labor market, demand and supply, staff planning, professional selection, analysis of the labor market.

Постановка проблеми. Внутрішній ринок праці займає ключову позицію в сучасних економічних системах. Саме на внутрішньому ринку праці відбувається рух робочої сили, розвиток персоналу та кар'єрне просування працівників. Він також пов'язаний із виробництвом, роботодавцями і працівниками, які складають єдину систему трудових відносин. І тому важливим постає вивчення особливостей становлення внутрішнього ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти ринку праці досліджувалися у працях багатьох учених, зокрема С.І. Бандур, В.С. Васильченко, В.І. Герасимчук, В.М. Гриньова, О.А. Грішнова, Н.С. Коваленко, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, Н.В. Маковська, В.В. Мортіков, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова, В.М. Петюх, С.В. Попов, О.В. Чернявська, Л.С. Шевченко, С.В. Шостак та ін.

Українські вчені здебільшого досліджують особливості функціонування, розвитку і регулювання ринку праці на інституціональних рівнях: державному та регіональному, тоді як рівень підприємства залишається поза увагою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах розвитку ринкової економіки і приватної власності питання внутрішнього ринку праці потребує поглибленого дослідження, а особливо проблеми становлення, формування та функціонування внутрішнього ринку праці.

Мета статті полягає в розгляді сучасних підходів до становлення внутрішнього ринку праці, а також аналізі функціонування внутрішніх ринків праці України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування внутрішнього ринку праці підприємства полягає у формуванні попиту та пропозиції на внутрішньому ринку праці, що передбачає планування персоналу та його структури, професійний добір персоналу, а також організацію робочих місць підприємства (рис. 1).

Попит на внутрішньому ринку праці чітко пов'язаний із потребою у праці певного підприємства чи організації. Визначення потреби у праці відбувається завдяки плануванню персоналу та його структури [1, с. 90].

Планування персоналу та його структури полягає у визначенні на плановий період кількості працівників різних категорій, потрібних для реалізації виробничої програми і досягнення стратегічних цілей організації [2, с. 241].

На етапі формування внутрішнього ринку праці процес планування персоналу складається з таких етапів:

1. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації.
2. Вибір методу планування.
3. Здійснення розрахунку.
4. Складання профілів вимог посади до працівника.
5. Розробка програми забезпечення потреб у персоналі.

Першим етапом є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації, адже кожне

підприємство є відкритою соціальною системою, і тому необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, що впливають на формування структури персоналу на внутрішньому ринку праці.

О.В. Чумаченко та Т.С. Шульгіна до зовнішніх факторів відносять загальний економічний розвиток галузі, державний вплив та вимоги законодавства, ситуацію на ринку праці, попит на робочу силу з боку конкурентів, рівень заробітної платні [3, с. 257]. До внутрішніх факторів належать вимоги виробництва, стратегія розвитку підприємства, фінансові можливості підприємства, визначений і допустимий рівень витрат на управління персоналом, визначені обсяги виробництва товарів, робіт, послуг.

Наступними етапами є вибір методу дослідження та здійснення розрахунку. Під час формування внутрішнього ринку праці доцільним є використання таких методів планування персоналу та його структури: метод бенчмаркінгу, нормативний, математично-статистичний методи. Характеристика даних методів представлена в таблиці 1 [3, с. 259–260].

Вибір методу планування персоналу залежить від багатьох чинників, серед них фінансові можливості підприємства, простота використання методу тощо.

Якість професійного добору працівників залежить від того, наскільки конкретно, повно і точно будуть сформовані вимоги посади (робочого місця) до претендентів на вакансії. Визначення профілю вимог посади до працівника є складним, тривалим, кропітким і відповідальним процесом. Модель профілю вимог до працівника містить наявність необхідної освіти, досвіду роботи, стану здоров'я, ключових навичків та знань, професійних компетенцій, певних особистісно-психологічних особливостей та етичних якостей [2, с. 205].

Після ретельно проведеного аналізу, необхідною є розробка програми забезпечення потреб у персоналі. У програму доцільно вмістити три розділи. Перший розділ є графіком залучення персоналу певної кваліфікації. Другий розділ містить перелік заходів щодо забезпечення потреби в персоналі. Третій розділ відображає обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації запланованих заходів, а також обґрунтування ефективності цих витрат [4, с. 194].

Пропозиція на внутрішнього ринку праці обмежується зайнятим робочим місцем і пов'язаним із ним можливим посадовим просуванням. Формування пропозиції на внутрішньому ринку праці відбувається завдяки професійному добору працівників на зовнішньому ринку праці.

На ринку праці організація може вести пошук кандидатів двома способами: власними зусиллями або звертатись до послуг посередників. Посередниками на зовнішньому ринку праці є навчальні заклади, служби зайнятості, рекрутингові агентства, ярмарки вакансій [5, с. 46].

Рис. 1. Формування внутрішнього ринку праці

Таблиця 1

Характеристика методів планування персоналу та його структури на етапі формування внутрішнього ринку праці

Найменування методу	1. Метод бенчмаркінг	2. Нормативний метод	3. Математично-статистичний метод
Сутність	Пошук, оцінка та дослідження досвіду найбільш конкурентних підприємств.	Використання нормативів чисельності, керованості, обслуговування, навантаження.	Оптимізація розрахунків на основі різноманітних моделей математичного програмування.
Переваги	Дозволяє виявити недоліки у конкурентів і усунути їх при плануванні персоналу на даному підприємстві.	Простота методу, відсутність спеціальних попередніх досліджень.	Точність врахування конкретних факторів впливу на поточну діяльність.
Недоліки	Складність отримання достовірної, своєчасної інформації, адаптації до власних умов господарювання.	Недостатнє врахування фактичних умов діяльності на конкретному підприємстві.	Складність кількісної оцінки факторів. Постійні перерахунки чисельності при зміні будь-якого фактору.
Період планування	Середньострокове та короткострокове.	Середньострокове та короткострокове.	Середньострокове та короткострокове.
Вартість	Висока.	Низька.	Середня.

Основними етапами професійного добору є:

1. Розміщення вакансії.
2. Вивчення резюме кандидатів на вакантну посаду.
3. Телефонне інтерв'ю.
4. Тестування кандидатів на виявлення професійних та особистісних характеристик (визначення рівня компетенцій).
5. Проведення інтерв'ю з кандидатами.
6. Закриття вакансії (прийняття працівника на роботу).
7. Адаптація працівника.

Після проходження всіх етапів відбору і прийняття людини на роботу, вона стає працівником організації, і починається її адаптація. Адаптація нового працівника – це сукупність процедур, метою яких є пришвидшення набуття необхідних трудових навичок новим працівником і налагодження дружніх трудових відносин у колективі [6, с. 256].

Наступним елементом у формуванні внутрішнього ринку праці є організація робочих місць. Організація робочих місць передбачає оснащення засобами виробництва, предметами праці, інструментом, оснасткою, засобами зв'язку, а також раціональне розміщення їх і працівників у робочій зоні, яке сприяє застосуванню раціональних методів і прийомів праці та високій соціально-економічній ефективності праці [7, с. 423].

На відміну від формування, функціонування внутрішнього ринку праці підприємства включає розміщення персоналу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку праці, подолання дисбалансу на внутрішньому ринку праці (рис. 2) [8, с. 79].

Необхідно відзначити, що функціонування внутрішнього ринку праці є комплексом заходів, спрямованих на забезпечення умов для найефективнішої реалізації трудового потенціалу працівників; також воно повинно відповідати

Рис. 2. Функціонування внутрішнього ринку праці

цілям організації, захищати інтереси працівників і забезпечувати дотримання законодавства про працю [8, с. 80].

Планування персоналу на внутрішньому ринку праці передбачає діагностику середовища діяльності підприємства; кількісно-якісний аналіз наявного персоналу; вибір методу дослідження та здійснення розрахунку; розробку програми задоволення майбутніх потреб у персоналі [6, с. 254].

Діагностика середовища діяльності організації полягає в здійсненні аналізу існуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства та їх вплив на склад персоналу на внутрішньому ринку праці.

Кількісний аналіз чисельності персоналу здійснюється в розрізі підрозділів та окремих посад. Якісний аналіз ведеться з урахуванням розроблених на підприємстві характеристик працівників, які обіймають ці посади (освіта, кваліфікація, найбільш важливі особові характеристики і т. д.).

Кількісно-якісний аналіз передбачає аналіз кількісної та якісної структури персоналу, аналіз руху персоналу, аналіз продуктивності праці, аналіз ефективності використання робочого часу, аналіз підготовки та навчання персоналу, аналіз оплати праці.

Планування персоналу забезпечується за допомогою використання різноманітних методів дослідження, які представлені в таблиці 2 [3, с. 259–260].

Кожен із зазначених методів вирішує певні задачі, має свої переваги та недоліки, що обумовлює наявність меж застосування того чи іншого методу.

Таблиця 2

Методи визначення оптимальної структури персоналу

Найменування	Сутність	Особливості використання
1. Метод екстраполяції	Проектування (перенесення) теперішніх ситуацій та пропорцій в майбутнє.	Короткострокове планування персоналу.
2. Балансовий метод	Метод, що базується на дослідженні руху робочої сили, використанні фонду робочого часу і ґрунтується на врівноваженні наявних ресурсів та потреби в них у плановому періоді.	Короткострокове планування робітничого персоналу.
3. Комп'ютерне моделювання	Розробка набору математичних формул, одночасне використання методів експертних оцінок, екстраполяції.	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу. Використовується на великих підприємствах.
4. Математично-статистичний метод	Оптимізація розрахунків на основі різноманітних моделей математичного програмування.	Середньострокове та короткострокове планування персоналу.
5. Номенклатурний метод	Використання планів діяльності підприємства, штатного розкладу, структури підрозділів, кількості й номенклатури посад.	Довгострокове планування персоналу.
6. Метод Делфі (статистичний експертний метод)	Винесення експертами суджень і подальше їх корегування до моменту заздалегідь установленого інтервалу варіювання оцінок.	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу. Використовується на великих підприємствах.
7. Метод бенчмаркінгу	Пошук, оцінка та дослідження досвіду найбільш конкурентних підприємств.	Середньострокове високовартісне планування персоналу.
8. Нормативний метод	Використання нормативів чисельності, керованості, обслуговування, навантаження.	Середньострокове та короткострокове планування персоналу.
9. Метод багатофакторного аналізу	Функціональний розподіл управлінської праці з урахуванням впливу на чисельність персоналу окремих факторів за допомогою кореляційного аналізу для цієї функціональної групи.	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу. Використовується на великих підприємствах.
10. Метод дохідності	Визначення чисельності персоналу на основі граничної доходності праці	Короткострокове планування персоналу.
11. Метод оцінки рентабельності кадрового ресурсу	Визначення структури роботи кожної посади та структури компетенцій, та проведення у відповідність структури компетенцій структурі робіт.	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу.
12. Метод визначення частки участі у виробничих процесах	Згідно внесків кожного підрозділу у виробничі процеси, визначаються професійні компетенції (кваліфікація співробітників) та обсяг роботи, що доводиться на співробітника кожної кваліфікації.	Середньострокове планування персоналу.
13. Метод оцінки внеску співробітників у стратегоутворюючі цілі підприємства	Визначення та каскадування стратегічних цілей підприємства та відповідності внесків кожного підрозділу в їх здійсненні. На основі внесків визначається пропорційний склад персоналу підрозділів.	Середньострокове та довгострокове планування персоналу.
14. Метод обліку варіативності входів у виробничі процеси	Виявлення всіх чинників, які впливають на варіативність процесу, їх питому вагу та кінцевий розвиток.	Середньострокове високовартісне планування управлінського персоналу. Використовується на великих підприємствах.

Зіставлення планової потреби і фактичної чисельності працівників може свідчити про виникнення дисбалансу між попитом і пропозицією на внутрішньому ринку праці. Його причинами можуть бути розширення виробництва, плинність кадрів, внутрішньо-організаційний рух персоналу (по горизонталі і по вертикалі), відсутністю працівника на робочому місці (через прогул, хворобу тощо); неякісна організація трудового процесу (перебої в постачанні сировини, матеріалів), помилки при плануванні персоналу.

Після ретельно проведеного аналізу наявного персоналу і майбутньої потреби, необхідним є розроблення програми задоволення майбутніх потреб у персоналі, яка міститиме в собі перелік необхідних заходів із професійного добору працівників, навчання, розвитку, підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників; посадового просування персоналу; покращення мотивації персоналу, організації процесу вивільнення працівників.

Водночас вакансії використовуються насамперед для ротації персоналу, планування службової кар'єри і професійного росту працівників, розроблення програми перепідготовки і підвищення кваліфікації для успішного освоєння роботи на новому робочому місці.

Таким чином, джерелом комплектування вакансій передусім є працівники, які вже працюють на підприємстві, бо вони вже володі-

Рис. 3. Аналіз зайнятого населення в Україні за професійними групами у 2013-2015 рр.

Таблиця 3

Показники аналізу внутрішніх ринків праці в Україні*

Рік	2013	2014	2015
Рівень зайнятості населення (у % до населення у віці 15–70 років)	60,2	56,6	56,7
Прийняття працівників (тис. осіб)	2582	2042	1932
Прийняття працівників (у % до середньооблікової кількості штатних працівників)	26,6	22,8	24,0
Вибуття працівників (тис. осіб)	2945	2714	2436
Вибуття працівників (у % до середньооблікової кількості штатних працівників)	30,3	30,3	30,2
Середньомісячна заробітна плата (грн)	3282,13	3480,19	4194,57
Номінальна заробітна плата (у % до попереднього року)	107,9	106,0	120,5
Реальна заробітна плата (у % до попереднього року)	108,2	93,5	79,8

** Складено на основі даних Державної служби статистики України [10]*

ють специфічним трудовим капіталом, знають традиції, неформальні правила, які регулюють трудові відносини на підприємстві, і тому мають переваги над працівниками, яких можна найняти на зовнішньому ринку праці.

Проте необхідно зазначити, що внутрішній ринок праці кожної організації є неоднорідним за своєю структурою, оскільки різні категорії персоналу істотно відрізняються за формами і видами зайнятості, а також за вагомістю їх внеску в загальні результати діяльності організації. І тому кадрова стратегія й політика організації диференціюватиметься залежно від особливостей кожного сегменту її працівників [9, с. 280].

В Україні внутрішні ринки праці характеризують показники, які наведені в таблиці 3.

Досліджувані показники свідчать, що залучення працівників на внутрішньому ринку праці зменшується, адже рівень зайнятості населення у 2015 р. є меншим за показник 2013 р. Необхідно відзначити, що рівень зайнятості чоловіків є вищим за цей показник у жінок: у 2015 р. 62,2% і 51,7% відповідно. Найвищий показник рівня зайнятості серед осіб 35–39 та 40–49 років – 75,1% та 77,8%.

Варто зазначити, що показники вибуття є вищими за показники прийняття. Що свідчить про зменшення попиту на внутрішньому ринку праці.

Показники оплати праці свідчать про те, що, незважаючи на зростання номінальної заробітної плати, реальна заробітна плата у 2015 р. є набагато меншою, ніж у попередні роки.

Дослідження структури внутрішнього ринку праці в Україні за професійними групами у 2013–2015 рр. (рис. 3) свідчить про скорочення зайнятих усіх професійних груп. Більше половини (52,4%) зайнятих у таких професійних групах як найпростіші професії, професіонали, працівники сфери торгівлі і послуг [11].

Розподіл зайнятого населення за видами економічної діяльності наведений на рис. 4.

Найбільша питома вага (21,35%) зайнятого населення у сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів. 17,46% зайнятих у сфері сільського, лісового та рибного господарства; 15,65% – у промисловості. Найменша кількість зайнятих (1,26%) у сфері мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Таким чином, аналіз статистичних даних свідчить, що відбувається скорочення масштабів внутрішнього ринку праці. Основними перешкодами до ефективного функціонування внутрішнього ринку праці є зменшення реальної заробітної плати та домінування зайнятих найпростішими професіями. Ці проблеми потребують першочергового вирішення на Українських внутрішніх ринках праці в найближчі роки.

Висновки. Отже, становлення внутрішнього ринку праці тісно пов'язане з формуванням і функціонуванням внутрішнього ринку праці. Формування внутрішнього ринку праці полягає у плануванні персоналу та його структури, професійному доборі працівників, організації робочих місць. Процес планування персоналу складається з аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища організації, вибору методу планування, здійснення розрахунку, складання профілів вимог посади до працівника та розробки програми забезпечення потреб у персоналі.

Основу функціонування внутрішнього ринку праці становлять розміщення персоналу, регулювання попиту та пропозиції та подолання дисбалансу на внутрішньому ринку праці. Зіставлення наявного персоналу і планової потреби в персоналі може свідчити про наявність дисбалансу на внутрішньому ринку праці, подолання якого здійснюється завдяки наймання працівників, розвитку персоналу, покращення організації і нормування праці, а за певних умов і звільнення працівників.

Внутрішні ринки праці України характеризуються зменшенням рівня зайнятості протягом 2013–2015 рр., перевищенням вибуття

Розподіл зайнятих за видами економічної діяльності у %

Рис. 4. Розподіл зайнятого населення за видами економічної діяльності у 2015 р.

працівників над прийняттям працівників, значним скороченням реальної заробітної плати. Зайняті найпростішими професіями складають більшість працівників. У сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів зайнято більше п'ятої частини зайнятого населення України у 2015 р.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова О.В. Ринок праці. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.
2. Управління персоналом: підручник / [В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін.]; за заг. та наук. ред. к. е. н., проф. В.М. Данюка. К.: КНЕУ; Краматорськ: НКМЗ, 2013. – 666 с.
3. Чумаченко О.В., Шульгіна Т.С. Особливості планування управлінського персоналу // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – № 44/1. – С. 254–262.
4. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручний. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
5. Цимбалюк С.О. Технології управління персоналом: навч. посіб. / С.О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ, 2009. – 399 с.
6. Федорняк Л.С. Формування персоналу сільськогосподарського підприємства / Л.С. Федорняк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – Вип. 4. – Т. 1. – С. 253–257.
7. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
8. Ринок праці [текст]: нав. посіб. 2-ге вид.перероб. та доп. / О.В. Чернявська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 522 с.
9. Петрова І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч. посіб. / І.Л. Петрова. – К.: КНЕУ, 2013. – 466 с.
10. Державна служба статистики України. Статистичний збірник «Праця України у 2015 році» – К.: ТОВ Видавництво «Консультант», 2016.
11. Статистичний збірник «Економічна активність населення України 2015 році». – К.: Державний комітет статистики України, 2016.

УДК 331.108:338.124.4

Шильнікова З.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка

Гонцова І.М.
асистент кафедри менеджменту
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

SPECIAL ASPECTS OF PERSONNEL POLICY IN THE PROCESS OF ANTI-CRISIS ENTERPRISE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню особливостей кадрової політики на підприємстві в умовах кризи. Визначено, що важливою рисою кадрової політики в процесу антикризового управління є її комплексність, що базується на єдності цілей, принципів і методів роботи з персоналом. Відзначено доцільність використання кадрового аутсорсингу як одного з найбільш недорогих і ефективних способів забезпечення бізнесу професійною підтримкою. Запропоновано рекомендації щодо створення антикризової управлінської команди.

Ключові слова: антикризове управління, аутсорсинг, криза, кадрова політика, персонал, управління персоналом.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей кадровой политики на предприятии в условиях кризиса. Отмечено, что важной чертой кадровой политики в процесса антикризисного управления является ее комплексность, базирующаяся на единстве целей, принципов и методов работы с персоналом. Отмечено целесообразность использования кадрового аутсорсинга как одного из самых недорогих и эффективных способов обеспечения бизнеса профессиональной поддержкой. Предложены рекомендации относительно создания антикризисной управленческой команды.

Ключевые слова: антикризисное управление, аутсорсинг, кризис, кадровая политика, персонал, управление персоналом.

ANNOTATION

The article discusses key aspects of enterprise personnel policy under crisis conditions. Noted that an important feature of personnel policy in the process of crisis management is its comprehensive nature based on the unity of objectives, principles and methods of work with personnel. The authors state that personnel outsoursing can be utilized as one of the cheapest and most effective ways of providing professional support to businesses. Recommendations are given regarding anti-crisis management team building.

Keywords: crisis management, outsourcing, crisis, personnel policy, personnel, personnel management.

Постановка проблеми. Будь-яка організація складається з людей, які виконують певні функції. І незалежно від сфери діяльності організації управління персоналом має першочергове значення. Без грамотно підібраних, розставлених і професійно підготовлених кадрових ресурсів жодне підприємство не зможе досягти результату. Але тим не менше в разі переживання кризи на підприємстві зазвичай основна увага приділяється фінансовому антикризовому управлінню і правовим механізмам, які використовуються в межах антикризового менеджменту. Щодо персоналу, то частіше за все, відбувається скорочення персоналу з метою зменшення витрат. Однак всі визнають значимість внеску в успіх діяльності організації саме людей які працюють на підприємстві. Саме тому актуалізується питання ефективного антикризового управління персоналом у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження особливостей антикризового управління персоналу підприємства розглядаються в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів: М. Армстронга, В. Барінова, В. Василенка, В. Гриньової, Ю. Дьоміна, Г. Курошевої, Т. Лепейко, О. Манойленка, Е. Мінаєва, О. Мітіна, О. Овчиннікова, В. Панагушина, В. Пономаренка, О. Пушкаря, Н. Самоукіної, Е. Уткіна, Р. Хіта, А. Чернявського та ін. У роботах цих учених увага приділяється вивченню сутності і змісту системи антикризового управління персоналом, дослідженню особливостей управління персоналом в умовах подолання кризи.

Невирішені складові загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць з антикризового управління персоналом підприємств, ці питання в контексті значних економічних труднощів обумовлених специфікою розвитку вітчизняної економічної системи, є мало дослідженими.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення специфіки кадрової політики у процесі антикризового управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною опорою антикризового управління є людина. Але слід пам'ятати, що люди можуть стати й джерелом будь-якої кризової ситуації.

У сучасній науковій літературі існує ціла система визначень кризи в підсистемі управління персоналом на підприємстві, що свідчить про багатогранність цього явища. Криза – об'єктивне явище в соціально-економічній системі, в основі функціонування та розви-

тку якої лежить керована діяльність людини. Криза – це переломний етап у функціонуванні будь-якої системи, на якому вона піддається дії ззовні або зсередини, що вимагає від неї якісно нового реагування. До симптомів кризи, звичайно, належать: зниження прибутковості, скорочення частки ринку підприємства, втрату ним ліквідності [1, с. 148].

Антикризове управління – це управління, яке спрямовано на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами її негативними наслідками [2, с. 65].

Антикризове управління персоналом – це сукупність цілеспрямованих дій керівництва підприємства на соціальний захист, створення належних умов для ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу кризового підприємства. Реалізація завдань управління персоналом відбувається в особливих умовах – обмеженість (дефіцитність) фінансових ресурсів, масове скорочення персоналу, згортання соціальних програм, висока ступінь соціально-психологічної напруги в колективі, жорстке часове обмеження, що і обумовлює доцільність суттєвої корекції управлінського інструментарію [3, с. 149].

Система антикризового управління персоналом представляє собою сукупність підсистем загального і лінійного керівництва, ряд функціональних підсистем, що спеціалізуються на виконанні однорідних функцій і зв'язків між ними.

Концепція антикризового управління персоналом повинна містити розробку антикризової кадрової політики, принципів антикризового управління персоналом, а також планів управління кризовими ситуаціями.

Концепція антикризового управління персоналом спонукає керівників організації зосереджуватися на стратегічних, перспективних напрямках роботи з персоналом, таких як масова перекваліфікація співробітників організації в зв'язку з переходом на нові технології; омолодження кадрів шляхом залучення молодих фахівців і стимулювання дострокового виходу на пенсію осіб, що не «вписуються» в систему нових вимог і не здатних освоїти сучасні методи роботи; розробка принципів працевлаштування співробітників при їхньому масовому вивільненні; залучення широких кіл працівників до участі в управлінні організацією тощо [4, с. 76].

Одним з елементів антикризового управління персоналом є антикризова кадрова політика.

Головною метою антикризової кадрової політики є:

– досягнення стійкого становища на ринку. Криза в організації може бути викликана багатьма чинниками, зокрема недосконалістю концепції управління людськими ресурсами. Це треба враховувати під час розробки нової кадрової політики в організації, яка орієнтована на вихід із кризи і повинна включати наступні складові:

– інтеграція та співробітництво з персоналом;

– прагнення до конкуренції, що сприяє створенню зв'язків співробітництва;

– творчий керівник та творчий колектив як невід'ємне та бажане становище;

– ініціативність та прагнення до відповідальності для досягнення загальної обґрунтованої мети;

– орієнтація на підприємницький успіх;

– створення атмосфери довіри та взаємопідтримки;

– формування гласності як основної норми поведінки;

– прагнення до культурної консолідації.

Водночас працівники є найважливішим надбанням підприємства, яке варто зберігати, ефективно використовувати та розвивати для того, щоб забезпечити конкурентні переваги на ринку. У зв'язку з цим до персоналу має бути інтегрований підхід із погляду всього підприємства як системи [5, с. 71].

В умовах кризи кадрова політика підприємства трансформується, що пов'язано з обмеженістю фінансових засобів, неминучістю організаційних перетворень та згортання ряду соціальних програм, скороченням чисельності персоналу та підвищенням соціально-психологічної напруги у трудовому колективі.

Тому основними завданнями кадрової політики під час кризи є:

– формування команди менеджерів, здатних розробити та реалізувати програму виживання й розвитку підприємства;

– збереження ядра кадрового потенціалу організації: менеджерів, спеціалістів, робітників, які є особливо цінними для підприємства;

– зниження соціально-психологічної напруги в колективі;

– забезпечення соціального захисту та працевлаштування вивільнених робітників [6, с. 233].

Важливою рисою антикризової політики є її комплексність, що базується на єдності цілей, принципів і методів роботи з персоналом, що враховує різні аспекти регулювання управлінських процесів (економічні, соціальні, соціально-психологічні, адміністративні та моральні та ін.).

Сутнісною рисою антикризової кадрової політики управління є її раціональність і превентивність, що носять упереджуючий та випереджаючий характер, спрямований на запобігання кризових ситуацій і подолання трудових конфліктів.

Риси антикризової кадрової політики носять відносно відособлений характер. У діяльності кадрових менеджерів, лінійних керівників, фахівців і органів управління вони перетинаються, інтегруються й утворюють системну цілісність рис. 1. [7, с. 192].

Склад кадрової політики містить у собі не просто напрями і способи управління персоналом, вона складається з цілого комплексу елементів:

1) постановка основних, найбільш пріоритетних цілей і завдань щодо персоналу, визначення загальних принципів кадрової політики;

2) організаційно-штатні заходи – планування потреби в тих або інших кадрових ресурсах, розробка і формування структури і штату, призначення, створення резерву, переміщення і розподілу;

3) інформаційна складова – створення і підтримка системи руху кадрової інформації, організація стійкої і постійної інформаційної системи;

4) фінансова складова – розробка системи та напрями розподілу коштів, забезпечення ефективної системи стимулювання праці;

5) розвиток персоналу – забезпечення програми розвитку, профорієнтація і адаптація співробітників, планування індивідуального просування, формування команд, професійна підготовка і підвищення кваліфікації;

6) система оцінювання і коригування – аналіз відповідності кадрової політики стратегії організації, виявлення проблем у кадровій роботі, оцінка кадрового потенціалу.

Рис. 1. Основні риси антикризової кадрової політики

На сьогодні можна виділити п'ять основних типів кадрової політики, що проводиться в умовах кризи:

– превентивна кадрова політика. Керівник має уявлення про можливий розвиток ситуації на підставі результатів прогнозів, однак не володіє необхідними коштами щоб здійснити ті чи інші дії. Якщо ж кошти є, то планування на основі наявних ресурсів здійснюється тільки на середньостроковий період. Таким чином, усі основні прогнози та плани спрямовані на короткострокові і середньострокові періоди, при цьому в них, як правило, не міститься кардинальних змін;

– пасивна кадрова політика. Досить слабка позиція, оскільки управлінський склад не має чіткої, визначеної стратегії дій по відношенню до співробітників. В умовах кризи ніяких особливих рішучих заходів не вживається, зазвичай дії керівників спрямовані лише на усунення негативних наслідків. У кадровій службі погано розвинені системи планування та прогнозування, також мала увага приділяється поточного оцінювання персоналу і його діяльності. За такої політики практично не виділяються кошти для розвитку персоналу. Цей тип взагалі відрізняється малими фінансовими витратами на персонал. Виникають проблеми фіксуються, але не проходить детального аналізу ситуації і виявлення причин виникнення труднощів і питань;

– активна кадрова політика. Керівник активний у своїх діях, має всіма необхідними складеними прогнозами і на їх основі планами. Крім того, він заздалегідь передбачає в загальному бюджеті організації кошти для кадрових служб, тому можливості фінансового характеру для здійснення тих чи інших заходів є. У зв'язку з цим кадрова служба має добре розвинену систему прогнозування, яка спрямована на середньострокові і довгострокові періоди. Кадрова програма включається у всі основні плани і стратегії організації;

– реактивна кадрова політика. Керівництво підприємства контролює симптоми кризових явищ і вживає заходів по локалізації кризи. Кадрова служба має засоби діагностики характеристики персоналу. Програма фінансового оздоровлення виділяє актуальні поточні кадрові проблеми, проводиться їх аналіз і розробляються заходи по усуненню;

– авантюристична кадрова політику. Відносять до різновидів активної та при якій керівництво підприємства не має якісного діагнозу, прогнозу розвитку ситуації. При цьому здійснюються заходи щодо впливу на ситуацію. Антикризова програма містить одно варіантну модель кадрової роботи.

Названі типи кадрової політики повинні бути уточнені в залежності від стадії кризи і відповідної йому загальної спрямованості здійснюваних заходів. Так, на латентній стадії кризи всі заходи носять попереджуючий характер. Це означає, що кадрова політика будь-якого типу буде мати також попереджувальну спрямованість. На стадії обвалу і депресії кадрова політика буде оперативного типу, а на стадії пожвавлення – стабілізаційного типу.

Однією з теоретичних проблем сучасного менеджменту є визначення принципів антикризового управління персоналом.

А. Мітін пропонує формувати антикризову систему управління на основі наступних принципів: «Інтеграції персоналу, що передбачає відновлення довір'я персоналу до нових цілей керівництва, розуміння економічних вигод перетворень, що намічаються; оптимізації кадрового потенціалу організації за рахунок удосконалення кадрової структури, періодичної її оцінки, підтримки навчання за освітніми програмами, підготовки перспективних кандидатів на ключові керівні посади та децентралізації структури управління; підтримки прагнення

до незалежності, що дає можливість персоналу почуватися вільно в прийняті та реалізації рішень; придання персоналу більшого динамізму, стану готовності до постійних змін; орієнтації на професійне ядро кадрового потенціалу організації, сукупні здібності якого забезпечують стратегічні переваги організації на ринку товарів, послуг та знань; системності в роботі щодо розвитку персоналу, який передбачає обов'язкове матеріальне та моральне підкріплення індивідуальної діяльності робітника на основі його власного професійного розвитку; компліментарності управлінських ролей у кризових ситуаціях в організації, що передбачає використання конкретного типу керівників в кризових ситуаціях» [8].

Перераховані принципи діють ефективно тоді, коли вони взаємодіють і доповнюють один одного, будучи інтегрованими в цілісну систему.

Щонайперше завдання керівництва підприємства в кризовій ситуації – зменшити витрати, зокрема на персонал.

Отже, керівництву необхідно знайти недорогий і ефективний спосіб забезпечити бізнес професійною підтримкою й організувати безперебійну роботу основних підрозділів.

Одним з оптимальних способів є аутсорсинг, а саме: передача певних функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній галузі. Кадровий аутсорсинг в умовах кризи є якнайкращим способом економії коштів і скорочення статті адміністративних витрат. При цьому якість послуг, що надаються, стоїть на високому професійному рівні завдяки вузької цілеспрямованої спеціалізації компанії-провайдера.

Компанії, які вводять використання зовнішніх послуг у свою роботу, в результаті зменшують загальні витрати. Таким чином, скориставшись послугами кадрового аутсорсингу, компанія здобуває економічно вигідного професійного партнера, який на перший погляд є його внутрішнім фахівцем, але водночас залишається самостійним і юридично незалежним [9, с. 182].

Важливим елементом у кадровій політиці є добір стресово-стійких менеджерів, тобто антикризової команди.

Зміст предмету діяльності менеджменту кризових ситуацій висуває такі вимоги до добору менеджерів:

– здатність аналізувати, швидко засвоювати велику кількість інформації, творчість та оригінальність мислення, здатність систематизувати, узагальнювати, пропонувати нові ідеї;

– чесність, об'єктивне оцінювання власних можливостей, врівноваженість, незалежність поглядів, можливість протистояти пресингу;

– почуття власної гідності, ініціативність, ділова етика, підприємницький хист;

– вміння встановлювати контакти, оцінювати та передбачати людські реакції, здатність входити в довіру, вміння слухати, переконувати, навчати та заохочувати;

– здатність витримувати певні інтелектуальні і фізичні навантаження, стрес [10, с. 112].

Антикризова управлінська команда повинна включати до свого складу керівників та спеціалістів, які об'єднанні загальними інтересами й цілями, що пов'язані з оздоровленням та посткризовим розвитком організацій.

Під час створення команди необхідно виконати ряд умов. Перша – це наявність загальної мети та загальних інтересів членів антикризової команди. Друга умова, що визначає склад команди, – наявність людей трьох категорій, а саме: адаптивних менеджерів, здатних адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та нововведень у самій організації; кваліфікованих спеціалістів, здатних вирішувати організаційно-технологічні, економічні та фінансові завдання інноваційного та антикризового характеру; маркетологів, які володіють інформацією, зв'язками, професійними знаннями та навичками, що необхідні для вивчення попиту, пошуку нових ніш та торгівельних зв'язків; соціологів; конфліктологів.

До складу антикризової команди повинні увійти люди, які виконують особливі ролі, що не збігаються з їх професійною направленістю. Їх називають генераторами ідей, аналітиками, критиками та ін. Керівник має можливість, якщо це необхідно, запрошувати експертів – спеціалістів зі сторони – та давати відповідні доручення спеціальним службам.

Третя умова – готовність до командної роботи. Найбільш складний момент в організації роботи антикризової команди – це організація продуктивного спілкування, що виключило б безплідні дискусії [11, с. 172].

Таким чином, завдання керівництва організації при створенні антикризової команди полягає у виявленні менеджерів та спеціалістів, професійно придатних та готових до командної роботи щодо оздоровлення ситуації, проведення прискореної цільової підготовки до роботи, узгодження власних інтересів членів команди з загальними цілями організації та мобілізація членів команди задля досягнення загальних цілей виживання й розвитку організації. При формуванні команди використовуються індивідуальні та дорадчі форми роботи, виховні, економічні й організаційні методи впливу. У випадку немотивованої протидії окремих осіб доцільно виключити їх зі складу команди [12].

Про ефективність команди говорить її здатність домагатися результатів. Створювати команду нелегко. Це вимагає часу, методичності і завзятості: потрібно побудувати особисті відносини, визначити методи роботи і створити надихаючий клімат. Команда живе власним діловим і емоційним життям. Одна з відмінних рис команди – сильне почуття спільності.

На практиці технологія створення антикризової команди займає дуже короткий період часу: 1–2 дні. В іншому випадку ефект від антикризового впливу буде знижений, оскільки

на самому початку антикризовий керівник серед усіх можливих ресурсів має лише час [13].

Таким чином, завдання керівництва організації при створенні антикризової команди полягає у виявленні менеджерів та спеціалістів, професійно придатних та готових до командної роботи щодо оздоровлення ситуації, проведення прискореної цільової підготовки до роботи, узгодження власних інтересів членів команди з загальними цілями організації та мобілізація членів команди задля досягнення загальних цілей виживання й розвитку організації [14].

Висновки. Криза змушує всіх і насамперед керівників, працювати по-новому, щоб пережити складний час. Особливу увагу керівник повинен приділяти головному ресурсу – своїм співробітникам. Тільки в цьому випадку персонал буде відчувати турботу керівництва і стане працювати з повною віддачею, що в результаті підвищить лояльність працівників до підприємства і буде сприяти нівелювання наслідків кризи та виходу з неї.

Таким чином, життєздатність і успішна діяльність підприємств у цей час усе більше визначається тим, наскільки вони готові переключити свою увагу з традиційних методів управління персоналом на нові, більш ефективні кадрові технології. Наведені в статті розробки допоможуть сформувати оптимальну кадрову політику підприємства, реалізація якої призведе до підвищення ефективності управління людськими ресурсами і підприємством загалом.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці теоретичних основ та впровадженні практичних заходів із раціоналізації складу і структури персоналу підприємства в умовах подолання кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шапурова О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства / О. Шапурова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 147–154.
2. Коваленко О. Антикризове управління – запорука стабільності роботи підприємства [Електронний ресурс] / О. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2, т. 3 (175). – С. 65–68. – Режим доступу: http://masters.donntu.org/2014/iem/sheptun/library/article7.pdf.
3. Заблодська І. Колаборація антикризових заходів підприємства / І. Заблодська // Прометей. – 2008. – № 3(27). – С. 146–150.
4. Вороніна О. Антикризове управління персоналом на підприємстві [Електронний ресурс] / О. Вороніна // Матеріали інтернет-конференції ХНУМГ ім. О. Бекетова. – С. 75–77. – Режим доступу: http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/233.
5. Костюченко Т. Роль менеджменту в сучасному управлінні персоналом у кризовий період [Електронний ресурс] / Т. Костюченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – Вип. 3. – С. 67–72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua.
6. Ткачук О. Антикризовий кадровий менеджмент підприємства: сучасні реалії та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О. Ткачук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. – Кіровоград: КНТУ, 2009. – Вип. 15. – С. 230–234 // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_15/stat_09/34.pdf.
7. Антикризисное управление: учеб. для вузов по экон. спец. / З. Коротков, А. Беляев, Д. Валовой и др.; под ред. Э. Короткова; Гос. ун-т упр. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 431 с.
8. Митин А. Культура управления персоналом / А. Митин. – Єкатеринбург: Уралвнешторгиздат, 2001. – 526 с.
9. Продіус І. Основні механізми управління персоналом в умовах кризи / І. Продіус // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – Вып. 1 (31). – С. 181–184.
10. Іванюта С. Антикризове управління: навч. посіб. / С. Іванюта. – К.: Центр учбової літератури. – 2007. – 288 с.
11. Данилко В. Концепція управління персоналом в умовах подолання кризи [Електронний ресурс] / В. Данилко, О. Гриценко // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2(64). – С. 167–173. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2359/21.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
12. Воронкова В. Концепція кадрового менеджменту в умовах кризи / В. Воронкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/index.php.
13. Сидоров Л. Антикризисное управление: учебно-методическое пособие [Электронный ресурс] / Л. Сидоров. – Мн.: БГЭУ, 2004 г. – Режим доступа: http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_145.html.
14. Ситник Л. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 503 с.

УДК 331.5

Шумейко О.Ю.
старший викладач
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Грибова А.М.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЇЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF UKRAINE LABOUR MARKET AND ITS INFLUENCE ON THE FORMATION OF ITS BUSINESS ENVIRONMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан ринку праці, можливі перспективи його розвитку та зв'язок із формуванням підприємницького середовища України. Теперішня ситуація на ринку праці характеризується зниженням рівня зайнятості та збільшенням рівня безробіття, високим оборотом робочої сили. Основні параметри ринку праці визначає його кон'юнктура. Поліпшення кількісних та якісних характеристик господарюючих суб'єктів передбачає розширення зайнятості населення. Визначено перспективні напрями секторального розвитку ринку праці за видами економічної діяльності.

Ключові слова: ринок праці, економічно активне населення, безробіття, оборот робочої сили, підприємницьке середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован современное состояние рынка труда, возможные перспективы его развития и связь с формированием предпринимательской среды Украины. Нынешняя ситуация на рынке труда характеризуется снижением уровня занятости и увеличением уровня безработицы, высоким оборотом рабочей силы. Основные параметры рынка труда определяет его конъюнктура. Улучшение количественных и качественных характеристик хозяйствующих субъектов предусматривает расширение занятости населения. Определены перспективные направления секторального развития рынка труда по видам экономической деятельности.

Ключевые слова: рынок труда, экономически активное население, безработица, оборот рабочей силы, предпринимательская среда.

ANNOTATION

The article analyzes the current state of the labor market, the possible prospects of its development and connection with the formation of the business environment in Ukraine. The current situation on the labor market is characterized by a decrease in employment and increase in unemployment, and also high labor turnover. The main parameters of the labor market determine the situation. Improving the quantitative and qualitative characteristics of economic agents will expand the sector of employment. Perspective directions of sectoral labor market by economic activity.

Keywords: labor market economically active population, unemployment, labor turnover, business environment.

Постановка проблеми. Стан ринку праці, структура бізнес-середовища України, процеси їх розвитку надзвичайно впливають один на одного. Ринок праці формується в залежності від попиту на робочу силу, який, з-поміж інших факторів, визначається кількістю створених господарюючими суб'єктами юридичними особами (підприємствами) та фізичними особами-підприємцями робочих місць. Тенденції, що спостерігаються в економіці країни щодо розподілу, перерозподілу бізнес-одиниць за організаційною формою, обсягом, сферами та результатами діяльності та їх взаємозв'язок із показниками ринку праці потребують вивчення та визначення можливих шляхів вирішення проблемних питань як на макро- так і на макрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ринку праці завжди приділялось багато уваги. Широкий діапазон оцінювання стану ринку праці та його впливу на економіку інтерпретували Л.О. Аза, В.С. Васильченко, М.Л. Головко, О.Д. Гудзинський, І.Ф. Гнибіденко, А.Г. Горілий, А.М. Колот, Ю.М. Краснов, Е.М. Лібанова, Ю.М. Маршавін, Г.І. Мімандусова, А.А. Нікіфорова, В.В. Онікієнко, В.П. Пастухов, М.М. Руженський, М.І. Синюченко, М.В. Шаленко та іншими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі нині існує ряд дискусійних питань та відсутня єдина точка зору щодо визначення особливостей національного ринку праці та його впливу на формування бізнес середовища України.

Постановка завдання. Метою дослідження є відображення сучасного стану вітчизняного ринку праці, виявлення перспектив розвитку та вплив його на формування підприємницького середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про стан ринку праці України можна судити з аналізу статистичних даних. Як свідчать дані Державної служби статистики України, ситуація на ринку протягом 2013–2015 рр. являється напруженою та невизначеною.

Ринок праці формує економічно активне населення у віці 15–70 років, яке у 2010 р. склало 20894,1 тис. осіб, у 2011 р. – 20893 тис. осіб, у 2012 р. – 20851,2 тис. осіб, 2013 р. – 20824,6 тис. осіб, у 2014 р. – 19920,9 тис осіб, у 2015 р. – 18097,9 тис. осіб. Якщо проаналізувати такий показник у динаміці, спостерігається його стабільне зменшення з поглибленням

спадних тенденцій. Так, зменшення чисельності економічно активного населення щодо попереднього року у 2011 р. не спостерігалося, у 2012 р. становило 0,2%, у 2013 р. – 0,01%; у 2014 р. – 4,3%; а у 2015 р. – уже 9,2% [2].

Різка спадна динаміка показника є причиною впливу багатьох факторів, зокрема старінням нації, що зумовлено перевищенням смертності над народжуваністю (рис. 1) [6]. Статистичні дані про кількість живонароджених та кількість померлих свідчать про тісний зв'язок між динамікою цих показників та динамікою економічно активного населення.

Перевищення кількості померлих над кількістю живонароджених із 2010 р. до 2015 р. коливалося від найменшого значення у 2012 р. 27,3% до найвищого у 2015 р. – 44,4% (таблиця 1).

Дані таблиці свідчать про те, що кількість осіб, вибулих через природне скорочення населення за 2010–2015 рр. в Україні кожного року збільшувалася за виключенням 2011–2012 рр. Як видно, це вплинуло на збільшення середнього віку населення країни з 40,3 до 40,9 років. Негативний вплив демографічної ситуації на формування ринку праці в країні поглиблюють також зміна у структурі населення країни через воєнні дії та щорічне зменшення приросту населення завдяки міждержавній міграції.

Важливими характеристиками ринку праці є дані щодо зайнятого і безробітного населення [2]. Рівень зайнятості, що визначається як відношення (у відсотках) кількості зайнятого населення віком 15–70 років до всього населення зазначеного віку чи населення відповідної соціально-демографічної групи, з 2010 до 2015 р. демонструє зниження з 58,4% до 56,7%. Рівень безробіття (за методологією МОП відношення (у відсотках) кількості безробітних віком 15–70 років до економічно активного населення зазначеного віку або відповідної соціально-демографічної групи), навпаки, збільшився з 8,2 до 9,1% (рис. 2).

Причиною такої динаміки показників рівня зайнятості та безробіття є погіршення економічної та політичної ситуації в країні, ліквідацією багатьох підприємств чи масового скорочення персоналу [6]. Свідченням впливу цих факто-

Рис. 1. Кількість живонароджених та померлих осіб в Україні у 2010–2015 рр., [2]

Рис. 2. Рівні зайнятості та безробіття в Україні у 2010–2015 рр. [2]

Таблиця 1

Показники демографічного та міграційного відтворення населення України у 2010–2015 рр.

Рік	Природне скорочення населення, тис. осіб [2]	Зміна природного скорочення населення щодо поперед-нього року, %	Коефіцієнт перевищення кількості померлих над кількістю живонароджених	Середній вік населення (років) на початок року [2]	Міграційний приріст зовнішньої міграції [2]	Зміна міграційного приросту зовнішньої міграції щодо попереднього року, %
2010	200,5	103,2	1,403	40,3	16,1	120,1
2011	162,0	80,8	1,322	40,4	17,1	106,2
2012	142,4	87,9	1,273	40,5	61,8	в 3,6 рази
2013	158,7	111,4	1,315	40,6	31,9	51,6
2014	166,4	104,9	1,357	40,7	21,1	66,1
2015	183,0	110,0	1,444	40,9	9,3	44,1

рів є динаміка таких показників ринку праці як коефіцієнт загального обороту робочої сили, коефіцієнти обороту робочої сили із прийому та звільнення (таблиця 2).

Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню значно перевищує коефіцієнт обороту робочої сили по прийому. Найбільшим це перевищення було у 2014 р. – 7,5 п.п. При цьому коефіцієнт обороту робочої сили по прийому у 2015 р. збільшився на 1,2 п. п. порівняно з попереднім роком, і зменшився на 4,3 п. п. порівняно з 2011 р., коли значення показника було найкращим. Щодо загального коефіцієнта обороту робочої сили, то він залишається надзвичайно високим. Деяке його зменшення у 2015 р. порівняно з 2011 р. на 4,6 п.п. обумовлене переважно зменшенням прийому працівників. Такі тенденції свідчать про скорочення пропозиції нових робочих місць в економіці країни.

Зниження рівня зайнятості, збільшення рівня безробіття, скорочення пропозиції робочих місць має вплинути на структуру бізнес-середовища країни.

Бізнес середовище формують бізнес-одиниці, які юридично визначені як суб'єкти господарювання – юридичні особи (підприємства) та фізичні особи підприємці [4].

Дані таблиці 3 свідчать про поступове скорочення кількості суб'єктів ринку праці, як таких, що формують попит на працю, так і самозайнятих осіб. Зазначені тенденції стосуються як абсолютних, так і відносних показників.

При аналізі ринку праці важливою є динаміка середньомісячної заробітної плати. Якщо

Таблиця 2

Динаміка показників обороту робочої сили (у % до середньооблікової чисельності штатних працівників)

Рік	Коефіцієнти обороту робочої сили, %			Зміна коефіцієнту загального обороту робочої сили щодо попереднього року, п.п.	Перевищення коефіцієнту обороту робочої сили по звільненню над коефіцієнтом обороту по прийому, п.п.
	по прийому [2]	по звільненню [2]	Загальний [2]		
2010	25,0	27,7	52,7	-	2,7
2011	28,3	30,5	58,8	6,1	2,2
2012	26,1	29,9	56,0	-2,8	3,8
2013	26,6	30,3	56,9	0,9	3,7
2014	22,8	30,3	53,1	-3,8	7,5
2015	24,0	30,2	54,2	1,1	6,2

Таблиця 3

Кількість зареєстрованих бізнес-одиниць (на початок року), одиниць

Рік	Кількість зареєстрованих бізнес-одиниць						Зміна кількості зареєстрованих бізнес-одиниць до попередн-ього року, %	Зміна кількості зареєстрованих бізнес-одиниць на 10000 наявного населення до попереднього року, %
	підприємств [3]	підприємств на 10000 наявного населення	фізичних осіб-підприємців [3]	фізичних осіб-підприємців на 10000 наявного населення	всього	бізнес-одиниць на 10000 наявного населення		
2010	903474	197	3112694	677	4016168	874	-	-
2011	927172	203	3115511	681	4042683	884	100,7	101,1
2012	923371	202	3042049	667	3965420	869	98,1	98,3
2013	929343	204	3020413	663	3949756	867	99,6	99,8
2014	952664	210	3039798	669	3992462	879	101,1	101,4
2015	927344	216	2692544	627	3619888	843	90,7	95,9

Таблиця 4

Розподіл зайнятості за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності [2]	Питома вага виду діяльності у структурі зайнятості, %					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільське, лісове та рибне господарство	15,4	16,8	17,2	17,5	17,1	17,5
Промисловість	17,1	16,5	16,8	16,4	16,0	15,7
Будівництво	4,7	4,5	4,3	4,4	4,1	3,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	23,8	23,9	21,6	22,1	21,9	21,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6,9	6,8	6,0	6,0	6,2	6,1
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	6,0	5,2	5,2	5,0	5,3	5,9
Інші види діяльності	26,2	26,3	28,9	28,6	29,3	29,6
Усього	100,0	100,0	100,0	100	100,0	100,0

розглядати даний показник в номінальному вимірі, то найменше значення було у 2010 році – 2250 грн, а найбільше – 4195 грн у 2015 році. Проте, номінальний вимір заробітної плати не відбиває її реального розміру. У досліджуваному періоді відбувалося нерівномірні щорічні зміни реальної заробітної плати. Найбільше заростання щодо попереднього року спостерігалося у 2012 році – 14,4%, а от у 2014–2015 роках відбулося її зменшення відповідно на 6,5% та на 20,2%, що є негативним явищем і призводить до зменшення платоспроможності населення України, зубожіння нації.

Аналіз розподілу зайнятості населення за 2012–2015 рр. по галузях економіки свідчить про значну його нерівномірність та деякі зміни у структурі (таблиця 4).

Частка зайнятості працівників в оптовій та роздрібній торгівлі переважає за всіма роками однак має тенденцію до зниження (вона коливалася від 23,9% у 2011 р. до 21,4% у 2015 р.). Натомість відбулося переміщення зайнятих в аграрний сектор. Питома вага зайнятих у сільському, лісовому та рибному господарстві збільшилася з 15,4% до 17,5%. Негативним є скорочення зайнятості, що забезпечується промисловістю та будівництвом.

Очевидно, соціально-економічні умови, які склалися для бізнес-середовища країни, найбільш привабливими є для оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів; сільського, лісового та рибного господарства та інших видів діяльності, що містять сферу надання освітніх, медичних інформаційних послуг та громадського харчування. Ці сфери забезпечують найбільшу пропозицію робочих місць. Найменш привабливими є сфери мистецтва, спорту, розваг та відпочинку. Найбільшу тривогу викликає зменшення питомої ваги кількості зайнятих у промисловості з 17,1% у 2010 р. до 15,7% у 2015 р., адже у вартості промислової продукції найбільша частка доданої вартості. Така продукція та висока зайнятість населення у промисловому виробництві є запорукою економічної незалежності і стабільності України.

Підтвердити або спростувати таку думку має дослідження зв'язку між кількістю зайнятого населення та кількістю бізнес одиниць. Математичне моделювання такої взаємозалежності на основі статистичної інформації підтверджує наявність високого ступеню взаємозв'язку між цими факторами (рис. 3).

Отримані дані свідчать, що збільшення кількості бізнес-одиниць не завжди призводить до збільшення ємності ринку праці. Значна частина зареєстрованого бізнесу перебуває в тіні. Створювалися вони не з метою здійснення господарської діяльності. Суспільство має позбутися таких суб'єктів, адже вони не створюють нових робочих місць та не задовольняють попит на працю з боку найманих працівників. Питання поліпшення показників ринку праці лежать у площині якісного поліпшення демографічної ситуації в країні, пріоритетного розвитку економічної діяльності, результатом якої є продукт із великою часткою доданої вартості.

Висновки. Отже, нині спостерігається негативна тенденція щодо чисельності економічно активного населення, що обумовлено об'єктивними демографічними причинами. Рівень зайнятості має тенденцію до збільшення, а безробіття навпаки – зростання. Негативна тенденція відобразилась також на середньооблікові кількості штатних працівників, яка стрімко зменшується. Однією з причин цього є стабільне перевищення коефіцієнту обороту робочої сили по звільненню над коефіцієнтом обороту робочої сили по прийому.

Під час аналізу середньомісячної заробітної плати ми бачимо збільшення в номінальному вираженні, проте показник реальної заробітної плати має негативну тенденцію.

Щодо зайнятості, то найбільш привабливою галуззю є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, а найменш привабливою – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Рис. 3. Взаємозв'язок кількості зайнятого населення та кількості бізнес-одиниць

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнибіденко І.Ф. Теоретико-методологічні аспекти трансформації зайнятості населення в аграрному секторі економіки України / І.Ф. Гнибіденко // Зайнятість та ринок праці: [міжвідомчий науковий збірник, заснований при НЦ ЗРП НАН і Міністерстві праці]. – 2005. – Вип. 20. – С. 11–16.
2. Основні показники ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Онікієнко В.В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / В.В. Онікієнко. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – 2007. – 286 с.
4. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: монографія / Ю.М. Маршавін. – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.
5. Лісогор Л.С. Прогнозування розвитку ринку праці в Україні: проблеми та перспективи / Л.С. Лісогор // Ринок праці та зайнятість населення. – 2012. – № 1. – С. 54–56.
6. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В.В. Онікієнко – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.221.4

Абрамова А.С.
кандидат економічних наук, асистент
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

TAX POTENTIAL REGIONS OF UKRAINE: PROBLEMS AND OVERCOMING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність податкового потенціалу регіону. Представлено структуру та його системні елементи. Встановлено визначальну роль податкового потенціалу у формуванні доходів бюджету країни. Проведено аналіз індексу податкового потенціалу регіонів України на основі валового регіонального продукту. Представлено проблеми податкового потенціалу регіонів України, запропоновано головні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: податковий потенціал, податкова система, податки і збори, доходи бюджету, валовий регіональний продукт.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность налогового потенциала региона. Представлены структура и его системные элементы. Установлена определяющая роль налогового потенциала в формировании доходов бюджета страны. Проведен анализ индекса налогового потенциала регионов Украины на основе валового регионального продукта. Представлены проблемы налогового потенциала регионов Украины, предложены основные пути их решения.

Ключевые слова: налоговый потенциал, налоговая система, налоги и сборы, доходы бюджета, валовый региональный продукт.

ANNOTATION

The article examines the nature of the tax potential of the region. The framework and its system elements. Found a decisive role in the formation of potential tax revenues of the country. The analysis of the index of tax potential of regions of Ukraine on the basis of the gross regional product. Submitted problems of tax potential of regions of Ukraine and suggested key solutions.

Keywords: tax potential, tax system, taxes and fees, revenues, gross regional product.

Постановка проблеми. Податковий потенціал є найважливішою складовою фінансової та бюджетної системи будь-якої держави. Здатність органів державної влади та місцевого самоврядування трансформувати податкову базу будь-якого рівня в податкові доходи фактично дає їм можливість реалізовувати свої функції, зокрема впливати на господарські процеси в суспільстві.

Останніми роками не спостерігається належної уваги до дослідження проблем і процесів, що визначають податковий потенціал регіону. Оцінюючи його, переважно виходять з цілей соціально-економічного розвитку територій та прогнозування податкових надходжень. Стан же податкової системи, її внутрішні процеси і характер взаємодії з господарським сектором не знаходять відображення під час розрахунку податкового потенціалу будь-якого рівня. Має місце значний розрив між податковою базою і фактичним станом об'єктів оподаткування, податкових зобов'язань: надходженнями до бюджету, сумою недоїмки, масштабом ухилення від сплати податків і зборів. Це призводить до ненадходження значних коштів до бюджетів усіх рівнів, відсутності об'єктивної оцінки фактичних фінансових можливостей територій, а також зростання витрат на компенсаційні заходи щодо наповнення бюджетів податковими доходами.

Головними пріоритетами формування ефективної фінансової політики на регіональному рівні мають бути виявлення і використання резервів економічного зростання, активізація наявних фінансових механізмів та інструментів розвитку, зокрема своєчасна і комплексна оцінка податкового потенціалу регіону і розробка напрямів його нарощування. Зазначене обумовлює підвищену увагу до пошуку шляхів раціонального використання всіх наявних і прихованих податкових ресурсів регіону та їх примноження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень, зміцнення фінансових засад місцевого самоврядування, удосконалення механізмів управління формуванням і використанням фінансових ресурсів постійно перебувають у центрі уваги вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів. Ґрунтовні дослідження податкового потенціалу, прояву його впливу на всі сфери економічного та соціального життя знайшли своє відображення у працях В. Андрущенко, О. Василика, В. Вишневського, В. Геєця, А. Даниленко, Ю. Іванова, Н. Кашиної, А. Крисоватого, І. Лютого,

П. Мельника, С. Онишко, А. Паскачова, А. Соколовської, Л. Тарангул, В. Федосова, Л. Шаблистої, М. Шалюхіної, С. Юрія.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливою науково-теоретичною проблемою, яка сьогодні недостатньо розроблена, є дослідження процесів нарощування і оцінювання податкового потенціалу регіону та впливу податкових відносин на його соціально-економічний розвиток. Усе вищевикладене й зумовило актуальність теми дослідження.

Мета статті полягає в аналізі стану податкового потенціалу регіонів, визначенні проблем його нарощування та пошуку шляхів удосконалення процесів управління податковими потенціалами регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічний розвиток країни, зокрема регіону, багато в чому визначається можливістю ефективного використання податкового потенціалу, сформованого податковою базою та динамікою податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Оптимальна система податкового планування та прогнозування спирається на інформацію про рівень доходів, які мобілізуються, зокрема потенційних. Водночас основним напрямом розвитку податкових теорій протягом тривалого періоду часу виступає оцінка ступеня впливу державної податкової політики на податкову активність суб'єктів господарювання, а отже, і податковий потенціал. Тому в умовах уповільнення економічного розвитку, спаду податкових доходів держави пошук нових важелів стимулювання податкового потенціалу є актуальним.

Вважаємо, що податковий потенціал регіону виступає тією характеристикою регіону, що відтворює граничну величину мобілізованих податкових доходів, яка повинна бути обумовлена нормами функціонуючої податкової системи, податковою готовністю економічних суб'єктів за наявного рівня результативності функціонування органів влади. Податковий потенціал у такому тлумаченні є показником ефективності фіскальних відносин держави і платників податків, відображає формальний і неформальний їх прояв, а також виступає частиною об'єкта податкової політики.

Основними властивостями податкового потенціалу регіону є те, що:

1) він розраховується в межах певної території за певний проміжок часу;

2) він характеризує максимальну суму податків, яка може бути зібрана в регіоні, не руйнуючи його продуктивний потенціал і не перешкоджаючи розвитку ділової активності;

3) він має відповідати умовам чинного податкового законодавства;

4) максимізація податкових доходів досягається через оптимальне використання матеріальної бази й ресурсів [1, с. 8].

Проведемо аналіз структури податкового потенціалу (рис. 1) [2, с. 10].

Більш простим шляхом розширення першої складової буде збільшення ставок оподаткування. Друга (нереалізована) складова має великі резерви розширення за рахунок податкового боргу, податкових пільг, тіньової економіки. Третя (прогнозована) складова податкового потенціалу передбачає можливості розширення його обсягів за рахунок економічного зростання і приросту ВВП, тобто за рахунок розширеного відтворення виробництва, видів економічної діяльності тощо [2, с. 11].

Рис. 1. Структура податкового потенціалу

У контексті розгляду податкового потенціалу регіону на увагу заслуговує поділ категорій податкового та фінансового потенціалів території [3, с. 398]. Спектральна характеристика їх особливостей спирається на твердження про те, що ці поняття диференціюються з точки зору впливу на формування дохідної частини бюджетної системи: податковий потенціал виступає фундаментом формування її податкових доходів, тоді як фінансовий агрегує податкову і неподаткову дохідні складові.

Логічні міркування показали, що, виходячи із залежності «фінансовий потенціал → податковий потенціал» і сутності податків, податковий потенціал можна охарактеризувати як структуровану систему (рис. 2) [4, с. 7; 5, с. 26].

Структурним елементом є податкові ресурси, які є виробленим або отриманим доходом платників податків та податкових агентів регіону. При цьому сукупність оподатковуваних ресурсів за наявного і потенційного рівнів виробничої та невиробничої сфери регіону за мінусом податкових пільг будемо вважати податковою базою [48, с. 80].

Податкові зобов'язання регіону є призначеннями зі збору податкових платежів до бюджету за максимально ефективної роботи податкових органів регіону.

Важливим елементом є податкове навантаження, основним показником якого на мезорівні є відношення податкових надходжень до валового регіонального продукту. Г. Кузьменко характеризує податковий тягар як агрегований показник, який розраховується як відношення податкових платежів до валової доданої вартості галузей промисловості та відображає фіскальне навантаження на населення та економічних суб'єктів [3, с. 303].

Найважливіша особливість податкового потенціалу, виявлена в процесі дослідження його сутності, – це ймовірність оцінки можливих податкових доходів бюджетної системи, при цьому він виступає орієнтиром для державного рівня влади в питаннях бюджетного планування, прогнозування, аналітичної діяльності за підсумками фінансового року, оцінки податкової активності регіону в досліджуваному періоді.

Особливості формування податкового потенціалу на сучасному етапі розвитку економічних відносин обумовлені вмістом міжбюджетних відносин, наявною системою податкових інструментів, станом податкового законодавства. Чинне податкове законодавство і сформована система міжбюджетних відносин значною мірою обмежують можливості території під час встановлення показників доходної бази регіонального бюджету і зумовлюють спрямованість податкової політики. У теоретичному відношенні інструменти та способи акумуляції податкових ресурсів території слід визначити як механізм формування податкового потенціалу регіону.

Особливість економічного простору України виявляється в серйозній диференціації фінансового розвитку територій країни, різкій гра-

Рис. 2. Системні елементи податкового потенціалу регіону

дації полюсів технологічних новацій, наявності декількох основних центрів розвитку на макрорегіональному рівні, які консолідують потоки фінансів. У зв'язку з цим одними з причин стійкої фінансової динаміки країни виступають одночасний розвиток всіх регіонів і вироблення дієвого механізму поширення новацій як інструмента зниження асиметрії, гармонізації загального фінансового простору України.

Здійснюючи дослідження податкового потенціалу, неможливо не відзначити його визначальну роль у формуванні доходів бюджету країни. Зокрема, як і в попередні роки, податкові надходження є пріоритетними доходами, адже їх питома вага у загальній структурі доходів Зведеного бюджету України році зросла з 76,5% (у 2015 році) до 83,1% (у 2016 році) (рис. 3) [7; 8].

Такі зміни відбулися внаслідок збільшення частки ПДВ на 1,5%, акцизного податку на 1,6% та податку на доходи фізичних осіб на 0,2%. Проте частка податку на прибуток підприємств порівняно з попереднім роком зменшилася на 3,63%. Частки решти податкових джерел змінилися несуттєво.

Здійснити оцінку потенціалу податкових можливостей за видами податків в межах дослідження складно у зв'язку з відсутністю статистичних даних.

Рис. 3. Динаміка питомої ваги надходжень Зведеного бюджету України

Тому, здійснюючи аналіз податкового потенціалу регіонів України, найдоцільніше за основу обрати індекс податкового потенціалу на основі валового регіонального продукту (табл. 1), який передбачає визначення коефіцієнта податкових можливостей місцевих органів влади за обсягами наявних доходів населення.

Згідно з даними, представленими у табл. 1, встановлено, що у 2015 році найбільше значення індексу податкового потенціалу припало на м. Київ (6,60, а також він мав тенденцію до зростання порівняно з 2013–2014 роками – 5,48 та 6,36), Дніпропетровську (1,57, однак він мав тенденцію до зменшення з 1,65 у 2013 році до 1,57 в 2015 році), Київську (індекс зріс з 1,25 у 2013 році до 1,32 у 2015 році) та Полтавську області (індекс становив 1,18 у 2013 році та мав тенденцію до зниження у 2015 році до 1,13).

Зниження індексу податкового потенціалу територій за досліджуваний період в економічно розвинутих регіонах країни обумовлено, з одного боку, збільшенням об'єму міжбюджетних трансфертів у доходах і видатках місцевих бюджетів, зниженням зацікавленості органів місцевого самоврядування у розвитку власного податкового потенціалу територій, а з іншого – неефективністю розподілу бюджетних ресурсів для підтримки промисловості економічно розвинених регіонів країни [9, с. 125].

Таблиця 1

Індекс податкового потенціалу регіонів України у 2013–2015 роках

Регіон	2012 рік	2013 рік	2015 рік
Вінницька	0,54	0,54	0,57
Волинська	0,37	0,34	0,33
Дніпропетровська	1,65	1,60	1,57
Житомирська	0,51	0,51	0,50
Закарпатська	0,35	0,36	0,34
Запорізька	1,05	1,02	0,98
Івано-Франківська	0,55	0,58	0,57
Київська	1,25	1,32	1,23
Кіровоградська	0,58	0,57	0,61
Львівська	0,63	0,66	0,64
Миколаївська	0,75	0,70	0,73
Одеська	0,80	0,74	0,82
Полтавська	1,18	1,14	1,13
Рівненська	0,47	0,04	0,45
Сумська	0,62	0,61	0,61
Тернопільська	0,40	0,38	0,36
Харківська	0,98	0,91	0,94
Херсонська	0,48	0,44	0,53
Хмельницька	0,52	0,53	0,50
Черкаська	0,62	0,63	0,63
Чернівецька	0,34	0,32	0,32
Чернігівська	0,61	0,62	0,60
м. Київ	5,48	6,36	6,60

Найменший індекс податкового потенціалу за досліджуваний період припадав на Чернівецьку, Закарпатську, Тернопільську, Волинську, Херсонську та Житомирську області. Збільшення індексу податкового потенціалу за 2013–2015 роки в економічно відсталих регіонах країни обумовлено зростанням об'єму державних та недержавних інвестицій в пріоритетні галузі економіки центральних та західних регіонів.

Відзначимо, що визначення індексу податкового потенціалу територій дає можливість систематизувати регіони України на три групи за показником податкоспроможності, а саме з високим, середнім та низьким рівнями, що сприятиме підвищенню фінансової самостійності місцевих органів влади, ґрунтовному розподілу державної фінансової допомоги місцевим органам влади.

Практичне використання цього показника слугує інформаційною базою забезпечення зниження диспропорцій соціально-економічного

розвитку регіонів країни, створює ефективну систему оцінки реальних дохідних можливостей і потреб місцевих органів влади. Комплексне використання індексу податкового потенціалу регіону та коефіцієнта податкових можливостей сприяє стимулюванню місцевих органів влади до розвитку власного фінансового потенціалу, забезпеченню ефективного розвитку як регіонів-донорів, так і регіонів-реципієнтів. Таким чином, проведені дослідження показали, що в рамках політики соціально-економічного розвитку регіонів велике значення має не лише оцінка податкового потенціалу регіону, але й заходи, спрямовані на розширення та покращення структури податкової бази, що визначають його величину.

Загалом податкова система України не стимулює ділову активність, адже через постійний процес зростання фіскального тиску відбувається скорочення обсягів власних коштів підприємств, потенціалу їх фінансово-економічного розвитку, зберігається нерівномірність розподілу оподаткування між галузями та підприємствами, а складність та недоопрацьованість Податкового кодексу посилюють правову невизначеність підприємств, поглиблення негативних процесів приховування доходів суб'єктами підприємництва, оптимізацію податкових платежів, ухилення від сплати податків, недотримання норм законодавства, лобіювання податкових преференцій, посилення тіньової складової бізнесу та втечу капіталів.

З метою підвищення податкового потенціалу, стимулювання ділової активності та покращення бізнес-середовища необхідно здійснити такі кроки з удосконалення податкової політики України.

1) Чітко обрати стимулювання ділової активності як основи розбудови конкурентоспроможної економіки, а отже, перспективної фіскальної ефективності та економічного зростання загалом.

2) Враховувати відмінність між цілями та механізмами реалізації податкової політики за умов глобалізації та інтеграції. Економічна інтеграція в довгостроковій перспективі має привести до податкової конвергенції податкових систем різних країн на основі єдиної податкової політики.

3) Проводити скоординовану м'яку податкову політику паралельно з жорсткою бюджетною, обмежувальною грошово-кредитною та гнучкою курсовою (валютною) політиками.

4) Удосконалити фіскальну ефективність податкової системи в умовах гострого дефіциту державних фінансів.

5) Впровадити стимулюючий потенціал податкової системи шляхом обґрунтованого надання податкових преференцій, а саме податкових пільг, оптимізації використання стимулюючого потенціалу спеціальних податкових режимів, зниження ставки податку на прибуток підприємств, який має інвестиційний потенціал, введення диференційованої системи зниження ставки податку на частину прибутку, що реінвестується в модернізацію виробничих фондів залежно від рівня інноваційного вкладу, ефективної реалізації інвестиційного потенціалу прискореної амортизації, запровадження системи інвестиційно-інноваційних податкових кредитів як ефективного інструмента стимулювання ділової активності, удосконалення процедури адміністрування ПДВ та оптимізації зниження податкового навантаження на фонд оплати праці.

6) Підвищення податкового потенціалу стимулювання ділової активності на регіональному рівні за рахунок децентралізації податкової системи.

В результаті модернізації податкової системи повинна бути досягнута мета – забезпечення стійкого зростання податкових надходжень до бюджетної системи за рахунок оптимізації податкової бази регіону і зростання ефективності проведеної податкової політики. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань:

1) проведення аналітичних досліджень податкового потенціалу регіону з метою встановлення допустимих можливостей його розвитку;

2) модифікація механізму податкового адміністрування;

3) стимулювання податкової активності та клімату в регіоні.

Модернізувати податкову систему неможливо без запровадження якісно нового рівня управління податковим потенціалом регіону, що передбачає реалізацію сукупності принципів, форм, методів та інструментів цілеспрямованого впливу фіскальних органів на податкову систему з метою ефективної реалізації податкового потенціалу.

Стратегічними завданнями державної податкової політики повинні виступити розширення наявних, а також пошук альтернативних можливостей зростання податкових доходів бюджетної системи в умовах оптимального податкового навантаження, побудова системи податкових заходів, спрямованих на стимулювання процесу реалізації податкових можливостей регіональної економіки, збільшення податкового потенціалу регіону.

У сформованих економічних умовах доцільно переглянути підходи суб'єктів управління податковим потенціалом, активізувати функції податкового моніторингу, акцентувати увагу на знаходженні найкращих варіантів оцінки і управління податковим потенціалом території.

Висновки. На основі проведеного аналізу структури податкового потенціалу, факторів, що здійснюють вплив на його формування, а також потреб та можливостей чинного податкового законодавства можна сказати, що основними шляхами збільшення податкової бази регіонів повинні стати підвищення результативності механізмів стимулювання росту ефективності господарювання, які розширюватимуть податкову базу регіонів, створення умов для розви-

тку і зміцнення бізнесу, ефективне використання можливостей податкового законодавства з метою максимального збільшення податкового потенціалу регіону, підвищення податкової культури регіону, виховання законослухняних платників податків, формування позитивного ставлення громадськості до сплати податків як до конституційного обов'язку кожного громадянина, а також покращення процесів збору податків, зокрема за рахунок поліпшення роботи фіскальних органів.

Вирішення цих питань сприятиме підвищенню ефективності функціонування суб'єктів господарювання в регіоні, їх економічному та соціальному росту і, як наслідок, стимулюватиме розширення податкової бази регіону та підвищення його податкового і фінансового потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башуцька О. Податкове планування та прогнозування в системі податково-бюджетного регулювання / О. Башуцька // Наука й економіка. – 2010. – № 1 (17). – С. 7–10.
2. Каламбет С. Податковий потенціал у механізмі регулювання економіки: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / С. Каламбет. – Донецьк, 2004. – 32 с.
3. Кузьменко Г. Сутність податкового потенціалу як економічної категорії / Г. Кузьменко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 297–306.
4. Коломиец А. О соотношении финансового и налогового потенциалов в региональном разрезе / А. Коломиец, А. Новикова // Налоговый вестник. – 2009. – № 3. – С. 5–12.
5. Пасенко В. Особливості факторів впливу на податковий потенціал регіону / В. Пасенко // Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю: мат. III міжнар. наук.-практ. конф. (Черкаси, 5–7 жовтня 2005 року). – Черкаси, 2005. – С. 26–29.
6. Пасенко В. Формування поняття «податковий потенціал регіону», визначення його ознак та структури / В. Пасенко // Науковий потенціал світу – 2005: мат. II міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 19–30 вересня, 2005 року). – Дніпропетровськ, 2005. – Т. 6. – С. 80–81.
7. Показники виконання Державного бюджету України за 2014–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/364624/file/dbu.pdf.
8. Показники виконання Державного бюджету України за 2015–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643.
9. Гуджан О. Рейтинг регіонів як показник оцінки ефективності використання організаційного потенціалу регіону / О. Гуджан // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 12 (183). – Ч. 1. – С. 123–129.

УДК 336.7

Бездітко Ю.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Херсонського національного технічного університету

ОЦІНКА РИЗИКУ «ЗАЛЕЖНОГО РОЗВИТКУ» ВІД ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

RISK ASSESSMENT OF «DEPENDENT DEVELOPMENT» AS FOR THE PRESENCE OF FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено оцінку ризику «залежного розвитку» в результаті присутності іноземного капіталу в банківській системі України. На кінець третього кварталу 2016 р. жодна з груп банків за країною походження капіталу не могла суттєво впливати на банківську систему України, що свідчить про відсутність на даний момент ризику «залежного розвитку» в банківській системі України.

Ключові слова: банки з іноземним капіталом, показники діяльності банків, індекс Херфіндаля-Хіршмана, ризик «залежного розвитку».

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка риска «зависимого развития» в результате присутствия иностранного капитала в банковской системе Украины. На конец третьего квартала 2016 г. ни одна из групп банков за странами происхождения капитала не могла существенно влиять на банковскую систему Украины, что свидетельствует об отсутствии в данный момент риска «зависимого развития» банковской системы Украины.

Ключевые слова: банки с иностранным капиталом, показатели деятельности банков, индекс Херфиндаля-Хиршмана, риск «зависимого развития».

ANNOTATION

This article provides the risk assessment of «dependent development» as a result of foreign capital in the banking system of Ukraine. At the end of the third quarter of 2016 none of the groups of banks in the country of origin of capital could make a significant impact on the banking system of Ukraine, indicating the absence of risk of «dependent development» in the banking system of Ukraine at the moment.

Keywords: banks with foreign capital, the performance of banks, Herfindahl-Hirschman index, the risk of «dependent development».

Постановка проблеми. Процес глобалізації є об'єктивним процесом, який базується на економічних законах, дію яких неможливо зупинити. У цьому контексті проникнення іноземного капіталу в національні економіки теж є закономірним процесом, який відбувається в тому числі і шляхом інтеграції іноземного капіталу в банківські системи країн.

Ураховуючи відкритість економіки України, її не можуть оминути інтеграційні процеси, у результаті яких у фінансово-економічну систему можуть бути «імпортовані» з відповідними наслідками як позитивні, так і негативні явища і процеси. Відповідно до таких процесів, адекватною повинна бути і фінансово-економічна політика країни, яка, з одного боку, повинна сприяти залученню в країні всього позитиву, який притаманний іноземному капіталу, та мінімізувати невідворотні втрати та негативні наслідки, притаманні цьому процесу. При цьому чим оперативнішою буде реакція, спрямована на мінімізацію негативних процесів, тим менш масштабними та болючішими будуть їх наслідки. У цьому контексті надзвичайно важливим є визначення кількісних та якісних показників, які характеризують ступінь впливу іноземного капіталу на банківські систему України.

Серед основних можливих негативних наслідків проникнення іноземного капіталу в банківську систему України виділяють ризик так званого «залежного розвитку», під яким розуміють утрату державних регулюючих органів України, і передусім Національного банку, можливості формувати та реалізовувати власну грошово-кредитну політику. У цьому контексті надзвичайно важливим є оцінка впливу банків з іноземним капіталом на функціонування банківської системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переваги та недоліки присутності іноземного капіталу в грошово-кредитній, зокрема банківській, системі України досить детально розглянуто в низці наукових праць. Цим питанням приділяли увагу О. Владимир, В.М. Геєць, Р. Гриценко, В.В. Гірняк, О. Дзюблюк, І.Б. Івасів, Р.В. Корнилюк, В.М. Кочетков, О.К. Прімєрова, Т.С. Смовженко та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зауважити, що поряд з об'єктивними, як позитивними, так і негативними факторами, автори приводять низку факторів, які, на нашу думку, нині, в умовах сучасної структури банківської системи України, є чисто суб'єктивними і не відображають реальний стан речей у цих процесах. Окрім того, розглянуті наукові дослідження переважно стосуються теоретичних засад присутності іноземного капіталу, не проводиться оцінка його реального впливу на банківську систему України, у тому числі й кількісна оцінка ризиків, притаманних іноземному капіталу, у вітчизняній банківській системі.

Мета статті полягає в оцінці ризику «залежного розвитку» присутності іноземного капіталу в банківській системі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В оцінці позитивного і негативного впливу іноземного капіталу на грошово-кредитний ринок України в цілому і банківську систему зокрема необхідно виходити з об'єктивної оцінки дії законів ринку, зокрема добросовісної конкуренції, яка є позитивним фактором у стимулюванні підвищення ефективності та якості банківських операцій та послуг. На нашу думку, протекціоністські заходи повинні застосовуватися тільки у разі перенесення негативних чинників на банківську систему України.

О. Дзюблюк, О. Владимир [1] та інші науковці [2; 3] до позитивного впливу іноземного капіталу на банківську систему України відносять:

• наповнення вітчизняного валютного ринку ресурсами та зменшення залежності від внутрішньої обмеженості валютних коштів;

• незначне здешевлення вартості валютних ресурсів за умов стабільного валютного курсу та відсутності ажіотажного попиту на іноземну валюту;

• розширення можливостей щодо ефективного розміщення капіталу та масштабів проектного фінансування і прямих іноземних інвестицій;

• встановлення та розширення відносин між національними й іноземними банками, що сприятиме здійсненню швидкого та якісного валютного обслуговування власних і клієнтських інтересів;

• розширення доступу до міжнародних валютних ринків та ринків капіталів;

• удосконалення та розширення спектра виконуваних банками валютних операцій;

• удосконалення організаційних процесів у валютній діяльності: підвищення якості аналізу та прогнозування динаміки розвитку, підвищення якості управління ризиками, впровадження сучасних банківських технологій і міжнародного досвіду здійснення валютних операцій, підвищення стандартів та якості валютного обслуговування, вдосконалення корпоративного управління;

• посилення конкуренції та підвищення ефективності функціонування банківських установ як головних учасників системи валютних відносин;

• розвиток ринкової інфраструктури: розширення суб'єктного та кількісного складу учасників валютного ринку.

Поряд із приведеними чинниками слід відзначити й інші позитивні моменти, притаманні іноземному капіталу в банківській системі України. Зокрема, як зазначає В. Геєць, іноземний банківський капітал не несе тих витрат, які пов'язані з виконанням неформальних обов'язків місцевих банків перед політичними структурами та участю у тіньових механізмах [2].

Можна приводити багато інших чинників, на які позитивно впливає присутність іноземного капіталу в банківській системі України. Однак ми основну увагу присвятимо оцінці приведених у науковій літературі негативним, часто суб'єктивним чинникам, які, на думку авторів, справляють негативний вплив на банківську систему приймаючої країни, зокрема України.

Одним з основних чинників негативного впливу іноземного капіталу на банківську систему України приводиться ризик так званого «залежного розвитку», у рамках якого виділяються: втрата економічного суверенітету країни; спотворення кредитної діяльності банківської системи, коли певні сфери економіки України будуть позбавлені кредитів, оскільки керівництво банків з іноземним капіталом основну частку кревних ресурсів спрямовуватимуть у ті галузі економіки, де прибуток і безпека є вищими; цілі діяльності банків з іноземним капіталом можуть не збігатися з національними цілями соціально-економічного розвитку України тощо. Тобто надмірна присутність іноземного капіталу може привести до втрати керованості банківською системою України з боку національних органів державної влади і в першу чергу Національного банку. Як приклад приводиться банківська система Польщі, яка, допустивши іноземні банки на свій ринок (близько 70%), сьогодні визнає ситуацію, в якій найважливіші фінансові, інвестиційні та кредитні рішення приймаються за кордоном й утворюють загрозу суверенності польської економічної політики та незацікавленість у розвитку польської промисловості чи експорту [5].

Необхідно зауважити, що структура власності комерційних банків які функціонують в Україні, у тому числі з іноземним капіталом, часто змінюється, інколи досить радикально. Наприклад, ПАТ «Мегабанк» упродовж 2015 р. п'ять разів змінював структуру власності банку, ПАТ «БТА Банк» за 2016 р. шість разів змінював структуру власності, перетворившись у квітні 2016 р. із банку з українським капіталом, на банк з іноземним капіталом.

Оцінюючи чинник можливої втрати економічного суверенітету України, слід зазначити: незважаючи на те що за період із 01.01.2006 по 01.12.2016 кількість банків з іноземним капіталом змінювалася [6], при цьому змінювалася й їх питома вага в статутному капіталі діючих банків в Україні (табл. 1), жодна з груп банків, ураховуючи їх національну приналежність, не займала таку частку банківського ринку України, яка б свідчила про можливість критичного впливу на функціонування вітчизняної банківської системи.

Зокрема, за розрахунками, приведеними у статті В.Г. Костогриз [3], станом на 01.01.2009 питома вага активів у банках, що контролювалася нерезидентами, становила: Російська Федерація – 19%, Австрія – 15%, Італія – 13%, Франція – 12%, Угорщина – 6%, Швеція та Німеччина – по 5%, інші держави в сукупності – 25%. Використовуючи індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс концентрації активів іноземних банків у структурі банківської системи України станом на початок 2009 р. по найбільших банківських групах за національною

приналежністю становив: по банках, підконтрольних Російській Федерації, – 361, по банках, підконтрольних Австрії, – 225, що дуже далеко від критичного значення цього показника, який свідчить про монополізацію ринка – ІНН ≥ 1800.

Станом на 01.10.2011 структура активів банків, що контролюються нерезидентами, набула такого вигляду: Російська Федерація – 22%, Австрія – 21%, Кіпр – 19%, Франція – 9%, Нідерланди – 6%, Угорщина – 5%, ФРГ – 4%, Польща – 3%, Швеція – 3%, США – 3%, Велика Британія – 2%, Греція – 1%, Італія – 1%, інші країни – 1%. На цю дату індекс Херфіндаля-Хіршмана становив максимум по банках, підконтрольних Російській Федерації, – 484, що також дуже далеко до критичного значення цього індексу.

О. Дзюблюк та О. Владимир [1] приводять дані про структуру капіталу банківської системи України станом на 01.01.2014. За приведеними даними, капітал банків, підконтрольних Російській Федерації, становив 8,86% сукупного капіталу функціонуючих банків в Україні; підконтрольних Кіпру – 5,12%; підконтрольних Нідерландам – 4,01%; Австрії – 3,16%; ФРН – 3,6%; Швеції – 2,25%; Угорщині – 1,63%; Польщі – 1,11%; Франції – 1,52%; Греції – 1,52%; США – 0,43%; Казахстану – 0,42%; Великобританії – 0,23%; Італії – 0,05%; Туреччині – 0,05%; Швейцарії – 0,02%; Грузії – 0,02%; Україні – 64,0%. Таким чином, максимальний індекс Херфіндаля-Хіршмана по показнику структури капіталу належить банкам Російської Федерації і становить усього 78,5.

Відповідно до діючого законодавства України, до банків з іноземним капіталом належать банки, в яких частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10% [4]. Відповідно до цього Закону, станом на кінець третього кварталу 2016 р. в Україні було 40 банків з іноземним капіталом зі 101 платоспроможного. Із них 14 банків, де питома вага інвесторів однієї країни становила 100%, 10 банків із капіталом, в якому частка одного інвестора або групи інвесторів з однієї країни становила менше 100%, але більше 99%. Ще у восьми банках з іноземним капіталом питома вага одного інвестора або групи інвесторів з однієї країни належав контрольний пакет акцій, тобто більше 50%, але менше 99%. У інших восьми банках з іноземним капіталом, які функціонували в Україні на кінець третього кварталу 2016 р., ні одному інвестору не належав контрольний пакет акцій. Географічна структура іноземних власників у комерційних банках України мала такий вигляд (табл. 2)

Розрахунки, приведені в табл. 2, показують, що найбільша кількість банків з іноземним капіталом у банківській системі України належить Російській Федерації. Зокрема, сім комерційних банків із російським капіталом, які в структурі капіталу володіють контрольним пакетом акцій і можуть в одноосібному порядку приймати рішення про діяльність банків, володіють 8,86% загальних активів банківської системи України, 8,73% зобов'язань та 9,86% капіталу банківської системи України.

Слід зауважити, що із семи банків із російським капіталом п'ять належать державним органам Російської Федерації. Зокрема, 99,7% акцій «Промінвестбанку» належить російському Внєшекономбанку, який, своєю чергою, належить уряду Російської Федерації, 99,99% акцій «ВТБ Банка» належить «Банку ВТБ Росії», який, своєю чергою, належить державним установам Російської Федерації: корпорації «Агентство зі страхування вкладів»; Міністерству фінансів Російської Федерації; Федеральному агентству по управлінню державним майном. Водночас 99,98% акцій «БМ Банку» належать «Банку ВТБ Росії» та 100% акцій Сбербанка належить російському Сбербанку, який, своєю чергою, належить Центральному банку Російської Федерації. Крім того 50,000000004% акцій «VS Банка» належать російському Сбербанку. Два інших банка з російським капіталом, в яких контрольний пакет акцій належить резидентам Російської Федерації, належать приватним особам. Російський капітал присутній

Таблиця 1

Показники присутності банків з іноземним капіталом в Україні за 2006–2016 рр.

Показники	Дата											
	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017
Кількість діючих банків	165	170	175	184	182	176	176	176	180	163	117	98
із них: з іноземним капіталом	23	35	47	53	51	55	53	53	49	51	41	39
у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	9	13	17	17	18	20	22	22	19	19	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %			35	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34	32,5	43,3	55,5

ще у трьох банках, які функціонують в Україні, однак власники цього капіталу не володіють контрольними пакетами акцій у цих банках.

Слід відзначити, що, крім російського державного капіталу, у банківській системі України присутній державний капітал ще двох країн. Зокрема 99,91% капіталу «Марфін Банку» належить Міністерству фінансів Республіки Кіпр та 35,7% капіталу «Про Кредит Банку» і 15% капіталу «Мегабанка» належить Федеральному уряду Німеччини. У всіх інших комерційних банках з іноземним капіталом, які функціонують у банківській системі України, присутній лише приватний капітал.

Окрім того, на кінець III кварталу 2016 р. в Україні функціонувало чотири банки, які належали громадянам Ізраїлю, в яких питома вага власного капіталу становила 18,51% сукупного власного капіталу банківської системи України. Вони контролювали 7,46% активів та 5,97% зобов'язань банківської системи України. Капітал резидентів Франції контролював діяльність трьох банків, які в сукупності володіли 4,29% власного капіталу банківської системи України, 5,58% активів, та 5,75% зобов'язань банківської системи України. Резиденти Польщі, Кіпру, Греції та Туреччини контролювали по два банки, однак їх питома вага в капіталі, активах та зобов'язаннях була дуже незначною, оскільки всі ці банки за класифікацією Національного банку України належать до другої групи банків.

Особливо слід відзначити «Райффайзен Банк Аваль», який належить австрійському капіталу. Він один володів 5,82% від сукупного капіталу, 4,06% активів та 3,82% зобов'язань усієї банківської системи України і, відповідно, був віднесений Національним банком до першої групи банків. Поряд з Австрією, Німеччина, Казахстан, Італія, Нідерланди, Угорщина, США, Ісландія, Великобританія та Швеція також контролювали по одному банку в банківській системі України, однак їх питома вага була вкрай незначною.

Аналіз впливу груп комерційних банків за країнами походження капіталу із застосуванням індексу Херфіндаля-Хіршмана показує, що жодна з приведених груп банків не має суттєвого впливу на банківську систему України. Станом на кінець III кварталу 2016 р. індекс найбільшої групи банків, підконтрольних Російській Федерації, у сукупності становив: по власному капіталу – 97,21, по активах – 78,49, по зобов'язаннях – 77,08, що значно нижче допустимого показника 1 800. Така ситуація свідчить про поки що відсутність умов для виникнення ризику «залежного розвитку» банківської системи України.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що за пері-

Таблиця 2

Показники географічної структури найбільших груп комерційних банків з іноземним капіталом у банківській системі України станом на кінець III кварталу 2016 р.

Показник	Росія	Ізраїль	Польща	Франція	Кіпр	Туреччина	Греція
Кількість банків	7	4	2	3	2	2	2
Всього активів	112 936 329	95 074 844	13 049 614	71 117 123	5 014 753	2 929 918	8 344 702
% у загальних активах банківської системи	8,86%	7,46%	1,02%	5,58%	0,39%	0,23%	0,65%
Всього зобов'язань	98 040 862	67 108 481	11 730 950	64 636 637	3 927 508	2 266 425	6 983 858
% у загальних зобов'язаннях банківської системи	8,73%	5,97%	1,04%	5,75%	0,35%	0,20%	0,62%
Власний капітал	14 895 466	27 966 362	1 318 664	6 480 486	1 087 245	663 492	1 360 844
% у загальних активах банківської системи	9,86%	18,51%	0,87%	4,29%	0,72%	0,44%	0,90%
Показник	**Австрія**	**Казахстан**	**Італія**	**Нідерланди**	**Угорщина**	**США**	**Ісландія**
Кількість банків	1	1	1	1	1	1	1
Всього активів	51 673 557	2 497 147	5 081 509	17 646 061	23 701 123	19 993 683	1 418 515
% у загальних активах банківської системи	4,06%	0,20%	0,40%	1,38%	1,86%	1,57%	0,11%
Всього зобов'язань	42 881 509	822 341	3 506 633	14 048 115	21 182 215	18 221 860	1 289 951
% у загальних зобов'язаннях банківської системи	3,82%	0,07%	0,31%	1,25%	1,89%	1,62%	0,11%
Власний капітал	8 792 047	1 674 805	1 574 876	3 597 946	2 518 908	1 771 824	128 564
% у загальних активах банківської системи	5,82%	1,11%	1,04%	2,38%	1,67%	1,17%	0,09%

Джерело: розраховано автором за даними Національного банку України

од із 2006 по 2016 р. кількість банків з іноземним капіталом у банківській системі України коливалася від 23 банків у 2006 р. до 55 банків у 2011 р. При цьому приблизно аналогічно коливалася і кількість банків із 100% іноземним капіталом, із 9 у 2006 р. до 22 у 2012 р.

За досліджуваний період найбільша кількість банків з іноземним капіталом належала Російській Федерації, при цьому капітал цих банків переважно належав органам державної влади. Однак як група банків, підконтрольних Російській Федерації, так і групи банків та окремі банки, підконтрольні іншим країнам, не можуть справляти значного впливу на банківську систему України, про що свідчить низький показник індексу Херфіндаля-Хіршмана, і в банківській системі України поки що відсутні ризики «залежного розвитку».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дзюблюк О. Іноземний капітал у банківській системі України: вплив на розвиток валютного ринку та діяльність банків / О. Дзюблюк, О. Владимир // Вісник НБУ. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../ cgiirbis_64.exe?.
2. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України / В. Геєць // Дзеркало тижня. Україна. – 2006. – № 26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/inozemniy _kapital_u_bankivskiy_sistemi_ukrayini.html.
3. Костогриз В.Г. Іноземний капітал в банківській системі України: сучасна проблематика / В.Г. Костогриз // Фінансовий простір. – 2012. – № 2(6) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fp.cibs.ubs.edu.ua /files/ 1202/ 12kvgfci.pdf.
4. Закон України «Про банки та банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.
5. Гірняк В.В. Іноземний капітал банків України: ризики та можливості / В.В. Гірняк // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5 [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=inek_2014_5_51.
6. Показники банківської системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

УДК 631.1.027:637.1

Бєлосвєт О.В.
викладач кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАПРЯМІВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В МОЛОКОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ АПК УКРАЇНИ ТА ЄС

COMPARATIVE ANALYSIS OF WAYS REGULATORY POLICY MILK PRODUCTION IN THE EU-UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто наявні підходи до реалізації регуляторної політики в молокопродуктовому підкомплексі в Україні та ЄС. Визначено вимоги до якості сирого молока. Виділено напрями надання преференцій у молокопродуктовому підкомплексі АПК. Виділено етапи реформування молокопродуктового підкомплексу АПК. Досліджено співвідношення стратегічних цілей та завдань в Україні та ЄС.

Ключові слова: якість молока, молокопродуктовий підкомплекс АПК, пільги, державна підтримка, регуляторні заходи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены существующие подходы к реализации регуляторной политики в молокопродовольственном подкомплексе в Украине и ЕС. Определены требования к качеству сырого молока. Выделены направления предоставления преференций в молокопродовольственном подкомплексе АПК. Выделены этапы реформирования молокопродовольственного подкомплекса АПК в ЕС. Исследовано соотношение стратегических целей и задач в Украине и ЕС.

Ключевые слова: качество молока, молокопродовольственный подкомплекс АПК, льготы, государственная поддержка, регуляторные меры.

ANNOTATION

The existing approaches to the implementation of regulatory policy in Ukraine and the EU. The requirements for the quality of raw milk. Highlight directions preferences in the production of milk. Highlight reforming stages of milk production. Studied the ratio of strategic goals and objectives within the study areas of production.

Keywords: milk quality, milk production, benefits, government support, regulatory measures.

Постановка проблеми. У сучасних умовах агропромисловий комплекс країни є визначальним елементом продовольчої безпеки держави. При цьому необхідно говорити про основні стратегічні напрями досліджуваної сфери виробництва, завданням яких є забезпечення населення необхідними продуктами харчування. Таким чином, посилаючись на положення Всесвітньої організації охорони здоров'я [1], можна стверджувати, що найбільшу питому вагу серед продуктів харчування в раціоні займають молоко і молочні продукти. Отже, очевидним здається стратегічне значення молокопродуктового підкомплексу (МППК) у розрізі забезпечення продовольчої безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження функціонування МППК АПК та особливостей фінансової політики держави зробили О.І. Гуторов, М.В. Калінчик, А.В. Кучер, Л.Ю. Кучер, Г.А. Хабіров та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні дослідження в МППК АПК нерозкритим залишається питання щодо аналізу стратегічних особливостей розвитку досліджуваної сфери виробництва в розрізі України та ЄС.

Мета статті полягає у дослідженні регуляторної політики на ринку молока в Україні та ЄС для корегування діючих інструментів фінансової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку особливого значення набувають якісні параметри молока, молочної сировини та молочних продуктів, які створюються в рамках МППК АПК, визначають конкурентоздатність відповідних товарів та контролюються службами. Запорукою успіху за таких умов є орієнтація виробництва молочної продукції на засадах гармонізації зі стратегічною політикою розвитку держави. Зважаючи на пріоритети євроінтеграції, які підтверджуються підписанням Угоди про асоціацію України та ЄС [1], доцільним є дослідження вимог до якості молока та молочних продуктів в Україні та ЄС.

В Україні молоко залежно від фізико-хімічних та мікробіологічних показників поділяють на чотири ґатунки [2] (табл. 1)

Таблиця 1

Фізико-хімічні та мікробіологічні показники для сирого молока в Україні згідно з ДСТУ 3662-97 [2]

Назва показника, одиниця вимірювання	Норма для ґатунків				
	Екстра	вищий	перший	другий	негатункове
Густина (за температури 20°С) кг/м³	> 1027				
Кислотність, °Т	Від 16 до 17	Від 16 до 18	Від 16 до 19	Від 16 до 20	Від 16 до 21
Кількість соматичних клітин, тис./см³	≤ 400		< 600	< 800	
Чистота, група, не нижче ніж	I			II	
Бактеріальна забрудненість	≤ 100	≤ 300	≤ 500	≤ 3000	

Вимоги до якості молока за мікробіологічними показниками в країнах ЄС регламентується Директивою ЄС 853/2004 від 29 квітня 2004 р. [3, с. 6]. Молоко в ЄС повинно відповідати таким вимогам (табл. 2).

Таблиця 2

Мікробіологічні показники для сирого молока в ЄС згідно з Директивою ЄС 853/2004 [3, с. 6]

Мікробіологічні показники для молока, що надходить на переробку	
Соматичних клітин в тис. /см^3	≤ 400
Бактеріальна забрудненість в тис. /см^3	≤ 100

Порівняльний аналіз стандарту ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі» [2] та Директиви ЄС 853/2004 «Про встановлення специфічних правил щодо гігієни харчових продуктів тваринного походження» [3, с. 7] дає право стверджувати, що європейські норми є суворішими від національних: загальна кількість бактерій у молоці, згідно з Директивою ЄС 853/2004, становить не більше 100 тис. /см^3, в Україні цей показник нормується від 100 до 3000 тис. /см^3, а кількість соматичних клітин у молоці не повинна перевищувати 400 тис. /см^3 згідно з Директивою ЄС 853/2004 та відповідно від 400 до 800 тис. /см^3 згідно зі стандартом ДСТУ 3662-97.

Таблиця 3

Гранично допустимі рівні вмісту токсичних елементів [2]

У мікрограмах на кілограм продукту

Назва токсичного елементу	Гранично допустимі рівні
Свинець	10,0
Кадмій	10,0
Миш'як (арсен)	5,0
Ртуть	10,0

В Україні та ЄС забороняється використовувати молоко від інфікованих хворобами корів [2; 3]. Директивою ЄС 853/2004 [3] також уводяться обмеження щодо використання молока корів переробними підприємствами, на вимені яких присутні рани або яким у період лактації введено лікувальні засоби. Проте в ДСТУ 3662-97 [2] говориться про те, що в молоці не дозволено наявність інгібіторів (мийно-дезінфікуючих засобів, консервантів, формаліну, соди, аміаку, перекису водню, антибіотиків). Вміст токсичних елементів у досліджуваній продукції не повинен перевищувати гранично допустимих рівнів (табл. 3).

Спільні положення в Директиві ЄС 853/2004 [3] та ДСТУ 3662-97 [2] такі:

– приміщення для зберігання молока повинні бути захищені від шкідників і бути відокремленим від приміщень для утримання тварин, або охолоджувачі повинні бути сконструйовані так, щоб уникнути забруднення молока. Процес отримання молока (доїння) треба проводити з дотриманням усіх санітарно-гігієнічних процедур;

– після доїння молоко повинно бути охолодженим не вище ніж до 8°С, якщо молоко здається на переробні підприємства щодня, в іншому разі – не вище ніж до 6°С;

– місткості для перевезення молока (цистерни, бідони, фляги, тощо) після кожного перевезення або після кожної серії перевезень, якщо проміжок часу між вивантаженням та наступним завантаженням є дуже коротким, але за будь-яких обставин щонайменше раз на день, треба мити та дезінфікувати;

– під час транспортування необхідно підтримувати режим охолодження таким, щоб під час здавання-приймання на молокопереробному підприємстві температура молока була не вище 10°С;

– після приймання на переробне підприємство молоко повинно бути швидко охолодженим до 6°С та утримуватися при такій температурі до його переробки.

Таким чином, суттєвими є відмінності в Україні та ЄС щодо якості молока, яке надходить на переробку. В Україні європейським вимогам відповідає лише молоко ґатунку «екстра», але обсяг його виробництва в середньому знаходиться на рівні 5,9% від загального обсягу виробництва сільськогосподарськими підприємствами, тоді як молоко господарств на-

Таблиця 4

Обсяги виробництва молока та молочної сировини [4, с. 43; 5, с. 46; 6, с. 45; 7, с. 46; 8, с. 48]

	Рік	2010	2011	2012	2013	2014	Середнє значення (%)
Сільськогосподарські підприємства	Ґатунок екстра (%)	4,4	5,6	5,3	9,8	9,2	5,9
	Вищий ґатунок (%)	31,3	32,9	31,2	34,5	33,8	32,3
	Перший ґатунок (%)	59,3	57	57,6	50,6	51,5	56,65
	Другий ґатунок (%)	4,1	4,1	5,6	4,9	5,3	4,7
	Неґатункове молоко (%)	0,9	0,4	0,3	0,2	0,2	0,45
Господарства населення	Рік	2010	2011	2012	2013	2014	Середнє значення (%)
	Гатунок екстра (%)	–	–	–	–	–	-
	Вищий ґатунок (%)	н.д.	0,4	0,2	0,1	0,1	0,23
	Перший ґатунок (%)	н.д.	24,1	17	12,5	11,8	17,6
	Другий ґатунок (%)	н.д.	73	75,1	83,1	83,6	77,3
	Негатункове молоко (%)	н.д.	2,5	7,7	4,3	4,5	4,87

селення не відповідає таким стандартам якості (табл. 4).

Зважаючи на розходження нормативних вимог стандартів якості до молока в Україні та ЄС, а також низькі показники обсягів виробництва молочної сировини класу «екстра» розглянемо пріоритети у сфері державної політики, які визначаються Законом України «Про молоко та молочні продукти» [9, с. 12]:

1) забезпечення внутрішніх потреб держави в молочних продуктах широкого асортименту та нарощування їх експорту;

2) здійснення контролю над безпечністю та якістю молока, молочної сировини і молочних продуктів;

3) сприяння розвитку інтеграційних процесів між виробником, переробником та реалізатором;

4) проведення моніторингу ринку молока, молочної сировини і молочних продуктів;

5) удосконалення митно-тарифної та цінової політики у частині захисту вітчизняних виробників молока та молочної продукції;

6) розроблення загальнодержавних програм розвитку селекційно-племінної справи.

Тобто в Законі України «Про молоко та молочні продукти» [9] відсутні стратегічні положення щодо гармонізації стандартів якості молочної сировини з нормами ЄС. Таким чином, недосконала регуляторна політика в МППК призводить до низької конкурентоздатності вітчизняних товарів на ринку молочних продуктів ЄС.

Тобто регуляторна політика в МППК України та ЄС має певні розходження, тому доцільним в умовах євроінтеграції України вбачається аналіз відповідних протиріч для уніфікації політики державної підтримки в досліджуваній сфері виробництва.

Як уже зазначалося у цій роботі, регуляторна політика ЄС у сфері сільського господарства регламентується САП ЄС [10, с. 56]. Відповідний нормативний акт у процесі еволюціонування ЄС зазнав значних змін, що здебільшого було викликано вимогами СОТ, а також тенденціями до виробництва екологічно чистих продуктів та захисту довкілля. Відповідно, в Україні регуляторні заходи, спрямовані на підтримку розвитку МППК, стосуються саме молочного скотарства. Для недопущення помилок країн ЄС розглянемо еволюцію та сучасні тенденції щодо САП ЄС (рис. 1).

САП зародилася в 50-ті роки минулого століття в Західній Європі, суспільство якої зазнало значної шкоди в роки Другої світової війни. Сільське господарство того часу теж переживало не найкращі свої часи та не могло гарантувати достатнє постачання продовольчих товарів.

Для подолання нагальних проблем того часу розроблено три принципи функціонування САП [11, с. 81–94]:

– вільний рух товарів усередині ЄС та спільні ціни для однотипних товарів;

– протекціоністська митна політика щодо сільськогосподарських товарів;

– спільна фінансова відповідальність за ринкову та цінову політику.

Саме в 50-х роках формуються умови для жорсткої цінової політики у сфері сільського господарства. Державна підтримка здебільшого базувалася на контролі цін зернових культур [11, с. 81–94]. Як наслідок, через те, що постачання кормів є невід'ємною частиною молочного скотарства, опосередковано САП впливала і на ціни в МППК.

У 80-х роках основним завданням САП була протидія перевиробництву сільськогосподарських товарів, деякі з котрих експортувалися з виплатами субсидій, а інші реалізувалися на внутрішньому ринку.

У 1984 р. задля контролю виробництва молока та молочних продуктів була запроваджена квота на молоко та пакет «бюджетних стабілізаторів», які обмежували обсяг виробництва. Якщо фактичне виробництво молока перевищувало «максимально гарантовану кількість», ціни підтримки в наступному році повинні були автоматично зменшуватися пропорційно показникам перевищення [12, с. 86].

Потреба в реформуванні САП була продиктована декількома основними причинами. Передусім це високі закупівельні ціни, які сприяли активному розвитку сільського господарства, зокрема МППК. Молочні продукти, ціни на які знаходилися на значно вищому рівні, ніж світові (довідкові), постійно були в надлишку. На той час така ситуація була характерною для всього аграрного ринку, і це призвело до зростання бюджетних витрат.

САП створювала значні проблеми у стосунках із конкурентами на світових ринках. Через інтенсивне субсидування експорту політика САП спровокувала нарікання на нечесну конкуренцію з боку країн – членів СОТ. Вони вимагали припинення субсидування експорту з боку ЄС. Такі непорозуміння мали своє віддзеркалення в інших секторах економіки та послаблювали

Рис. 1. Етапи реформування САП ЄС

здатність ЄС отримати кращий доступ до інших ринків промислової продукції під час Уругвайського раунду переговорів СОТ [13, с. 125].

Тобто негативними наслідками САП того періоду можна вважати:

– неефективне та високозатратне виробництво;

– незадовільну підтримку споживачів із низькими доходами;

– диспропорції державної підтримки;

– торговельні конфлікти через тарифне регулювання.

У 1992 р. аграрний бюджет становив близько 35 млрд. екю, або 0,61% усього ВВП країн ЄС-12. Водночас показник ППВ становив близько 66 млрд. екю, що відображує, додатково до бюджетних трансфертів, величезні трансферти від споживачів до виробників через високі внутрішні ціни на продовольчі товари [13, с. 127]. Така регуляторна політика викликала незадоволення серед споживачів, що і стало однією з вирішальних причин подальшої її трансформації.

У 1992 р. Комісар із сільського господарства ЄС Реи МакШеррі започаткував першу серйозну реформу САП. Ця реформа складалася з чотирьох основних елементів: зниження цінової підтримки; запровадження прямих дотацій; збільшення контролю над виробництвом; захисту навколишнього середовища [13, с. 128].

Такі реформи зробили механізм підтримки сільськогосподарських виробників прозорішим, він менше впливав на торгівлю як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, та менше залежав від обсягів виробництва. Регуляторна політика допомогла ЄС виконати свої зобов'язання в рамках Договору Уругвайського раунду СОТ стосовно доступу до ринку, внутрішньої підтримки та експортних субсидій, обсяг яких зменшився від 10 млрд. євро протягом 1988–1993 рр. до 3,7 млрд. євро в 2000 р. [14].

У 1999 р. у Берліні Європейська Комісія прийняла пакет реформ, які мали назву «План дій 2000». Він містив чотири головних елементи: подальше зменшення цінової підтримки зернових культур, яловичини та молочних продуктів; стабілізація сільськогосподарського бюджету на 2000–2006 рр.; збереження квоти на молоко до 2008 р.; збільшення фінансування заходів із розвитку сільських територій та несільськогосподарської діяльності [13, с. 127].

«План дій 2000» передбачав подальше зменшення цінової підтримки зернових культур на 15% у два рівних кроки. Як компенсація прямі (компенсаційні) виплати теж були збільшенні в два кроки: з 54 євро/т до 58 євро/т у 2000 р. і далі до 63 євро/т, помножену на історичну базову врожайність кожного регіону. Обов'язкова частка необроблюваних земель повинна була становити 10% протягом 2000–2006 рр. Ефективний рівень цінової підтримки для МППК також передбачав зменшення на 20% в три кроки [14].

«План дій 2000» не вирішив головних проблем ЄС перед імовірними рішеннями Дохського раунду переговорів СОТ, беручи до уваги

Рис. 2. Основні напрями підтримки САП у 2007–2013 рр.

Таблиця 5

Цілі САП на різних етапах реалізації

Період	Цілі	Наслідки
Протидія перевиробництву (80-ті роки)	обмежити виробництво продукції; сприяти зовнішній торгівлі	Зовнішня торгівля розвивається, але перевиробництво присутнє
Корегування регуляторної політики відповідно до вимог СОТ (90-ті роки)	зниження цінової підтримки; запровадження прямих дотацій; збільшення контролю над виробництвом; захист навколишнього середовища	Зменшення впливу на торгівлю
Скорочення дотацій, що здійснюють викривлюючий вплив на торгівлю (2000-ті роки)	подальше зменшення впливу на торгівлю через зниження цінової підтримки та пролонгацію квот на виробництво молока; підвищення якості бюджетного планування; сприяння розвитку сільських територій	Не було виконано поставлених цілей через недостатню радикальність заходів

наполегливість багатьох членів СОТ знизити рівень внутрішньої підтримки та імпортних мит, а також взагалі відмінити експортні субсидії в ЄС [13, с. 128].

Основні цілі реформування САП можна представити так (табл. 5).

Зважаючи на низьку результативність «Плану дій 2000» у середині 2003 р. аграрний комісар ЄС Франц Фішлер запропонував низку реформаторських заходів, які після довгих переговорів було затверджено у вересні 2003 р. Головними складниками реформи було відокремлення прямих платежів від виробництва, підвищення вимог до умов господарювання, затвердження аграрного бюджету на 2007–2013 рр., підвищення фіскальної дисципліни та зниження цін підтримки.

Отже, починаючи з 1 січня 2005 р. фермери отримують прямі платежі незалежно від своїх виробничих рішень. Критерієм виплати субсидії є площа сільськогосподарських угідь, а не обсяги виробництва. Такі заходи надали можливість знизити перевиробництво в ЄС [14].

Отримання фермером повного обсягу єдиної субсидії залежатиме від виконання низки вимог щодо охорони навколишнього середовища, безпеки харчових продуктів, захисту рослин і стандартів утримання тварин. У разі невиконання перелічених доволі суворих вимог господарювання субсидії скорочуватимуться на суму можливої шкоди від недотримання вимог.

Таким чином, реформа САП ЄС 2007–2013 рр. передбачала надання преференцій, наведених на рис. 2.

Наступний етап реформ САП заплановано на 2014–2020 рр. Основні цілі політики ЄС на 2014–2020 рр. [15]: прогресивне виробництво продовольства; стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату; збалансований сільський розвиток.

Серед основних відмінних характеристик сучасної САП ЄС (2014–2020 рр.) порівняно з попереднім періодом (2007–2013 рр.) слід відзначити [11, с. 81–94]:

– перехід від підтримки виробництва окремих видів продукції до прямої підтримки сільськогосподарських товаровиробників, спрямованої на створення конкурентного середовища у сільськогосподарському виробництві, а також посилення екологічної безпеки;

– розширення програм підтримки сільського розвитку, диверсифікації доходів у сільській місцевості за рахунок кооперації, поліпшення якості аграрної продукції та її маркетингу, до-

Рис. 3. Динаміка фінансування програм САП ЄС [15]

Таблиця 6

Стратегічні напрями державної підтримки молочного скотарства

Ціль	Захід
Забезпечення стабільного нарощування виробництва продукції та підвищення ефективності галузі	зміцнення племінної бази молочного скотарства; раціональне використання наявного поголів'я корів та його нарощування; спрямоване вирощування ремонтного молодняку худоби для оновлення стада; створення центрів із надання сервісних послуг із відтворення стада великої рогатої худоби; доведення заготівлі кормів із розрахунку на одну корову до 52,3–56,0 ц к. од., підвищення в структурі раціонів худоби концентрованих кормів, сіна, сінажу та коренеплодів; створення культурних пасовищ, на 1 га яких можливо утримувати 3–4 корови; встановлення державних дотацій за приріст поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах, фермерських господарствах та господарствах населення; стимулювання закупівлі сільгосппідприємствами та фермерськими господарствами телиць і нетелей у господарствах населення, племінних господарствах та за імпортом; поглиблення рівня концентрації поголів'я корів на фермах; збільшення виробництва молока у фермерських господарствах на рівні, не нижчому, ніж у сільськогосподарських підприємствах, із розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь
Збільшення експорту продукції	забезпечення фінансової підтримки виробників молока у разі придбання сучасних машин і обладнання; забезпечити молочні ферми обладнанням для охолодження та очищення молока і створити лабораторії з перевірки його якості та якості кормів; дотримуватися санітарних вимог відповідно до Держстандарту України створити та забезпечити ефективне функціонування пунктів із закупівлі молока від особистих селянських господарств (господарств населення); впровадити ціни закупівлі молока, за яких оплата здійснюється залежно від вмісту жиру та білка

Рис. 4. Стратегічні цілі розвитку МППК в Україні та ЄС

тримання базових стандартів захисту навколишнього середовища й утримання тварин, навчання новим технологіям, допомога молодим фермерам;

– перехід до політики «горизонтальної модуляції», що передбачає збільшення бюджету на сільський розвиток і розширення екологічно безпечної діяльності за рахунок перерозподілу частини прямих платежів;

– виділення цільових субсидій на розвиток депресивних зон для підтримки окремих регіонів, які характеризуються менш вигідними економічними і соціальними умовами сільськогосподарського виробництва.

Структуру фінансування різних програм САП у розрізі її реформування можна представити так (рис. 3).

Тобто сучасні тенденції розвитку САП ЄС свідчать про подальше скорочення фінансування підтримки ринкових цін. Посилюються позиції щодо стимулювання розвитку сільських територій та збільшується частка прямих дотацій, що не пов'язані з обсягом виробництва.

Особливістю САП 2014–2020 рр. можна також уважати запровадження спеціальних резервних фондів, які дають можливість коригувати витрати бюджету на розвиток сільських територій та виплату прямих субсидій сільськогосподарським товаровиробникам. Такі регулятори можуть застосовуватися залежно від ситуації на ринку для недопущення перевиробництва продукції та диверсифікації фінансування окремих регіонів.

Необхідно зазначити, що в Україні також діє програма розвитку сільського господарства «Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року» [16], яка передбачає такі цілі розвитку молочного скотарства: забезпечення стабільного нарощування виробництва продукції для потреб внутрішнього ринку, зокрема для забезпечення фізіологічних норм харчування населення; збільшення експорту продукції; підвищення ефективності галузі.

Заходи, що покликані вирішити поставлені завдання, наведено в табл. 6.

Можна стверджувати, що цілі, які стоять перед МППК України та ЄС, значною мірою не співпадають. В Україні ставиться мета – наростити виробництво та збільшити якість молочних продуктів, тоді як в ЄС стоїть завдання сприяти захисту навколишнього середовища, а також виробництву органічної, екологічно чистої продукції (рис. 4).

Висновки. Таким чином, процес євроінтеграції України стимулює пошук спільних з ЄС напрямів державної підтримки МППК. Ключовими підходами та напрямами розвитку МППК в України з урахуванням стратегії розвитку САП ЄС повинні бути програми підтримки цін, прямі виплати, не залежні від обсягу виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Підписання економічної частини Угоди з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.korrespondent.net/ukraine/politics/3384734-pidpysannia-ekonomichnoi-chastyny-uhody-z-yes-onlain-transliatsiia.
2. Національний стандарт ДСТУ 3662-97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.timm.kiev.ua/files/DCTY.3662.18.redaction.pdf.
3. Guidance document on the implementation of certain provisions of Regulation (EC) No 853/2004 on the hygiene of food of animal origin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/food/food/biosafety/ hygienelegislation/guidance_doc_853_2004_en.pdf.
4. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 2010 рік: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/selo/npt_10.zip.
5. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 2011 рік: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2012/bl_npt_2011.zip.

6. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 2012 рік: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/bl/bl_npt_12.zip.
7. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 2013 рік: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/02/bl_nad_2013.zip.
8. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 2014 рік: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/bl/02/bl_nptpp_2014pdf.zip.
9. Закон України «Про молоко та молочні продукти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1870-15.
10. Agriculture and Rural Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/agriculture/index_en.htm.
11. Hubbart, L. and C. Ritson (1997): Reform of the CAP: from Mansholt to Mac Sharry. In Ritson, C. and D. R. Harvey (eds.): The Common Agricultural Policy. 2nd Edition. CAB International.
12. Месель-Веселяк В.Я. Про вдосконалення міжгалузевих економічних відносин в економіці України / В.Я. Месель-Веселяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk_files/2010/2010_06 /10_06_02.pdf.
13. Еволюція Спільної аграрної політики ЄС: наслідки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bdmta.org.ua/ta/files/library/20091 1031243540.Еволюц_я%20САП%20ЕС.%20Насл_дки%20для%20України..pdf.
14. Agra Europe (2003): Ministers Reach Historic Deal on CAP Reform at Last. Weekly News, London, June 27, 2003.
15. Overview of CAP Reform 2014-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf.

УДК 338.64

Борисюк О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

IMPORTANCE OF ECOLOGY INSURANCE IN CONDITIONS OF EXACERBATION OF ECOLOGICAL SITUATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

На сучасному етапі розвитку суспільства, з огляду на наявний рівень промислового потенціалу, життя неможливе без антропогенного впливу на всі елементи природного середовища. Особлива проблема – аварії на виробництвах, результати яких значні як в екологічному, так і в економічному масштабах, причому деякі з них, наприклад Чорнобильська, носять характер глобальних катастроф. Як переконує світовий досвід, страхування у сфері природокористування відшкодовує збитки, заподіяні навколишньому середовищу і «третім особам», за рахунок коштів самих учасників ринку, а не бюджету. Це дає можливість державі спрямовувати більше грошей на превентивні заходи, більш чітко й ефективно проводити відновлювальні роботи. У рамках даної проблематики одним з основних мотивів розвитку екологічного страхування є високий розмір екологічних збитків, який часто в кілька разів перевищує збитки, викликані пожежами і стихійними лихами.

Ключові слова: екологічне страхування, екологічні збитки, екологічні чинники, охорона навколишнього середовища, екологічні штрафи.

АННОТАЦИЯ

На современном этапе развития общества, учитывая существующий уровень промышленного потенциала, жизнь невозможна без антропогенного воздействия на все элементы природной среды. Особая проблема – аварии на производствах, результаты которых значительны как в экологическом, так и в экономическом масштабах, причем некоторые из них, например Чернобыльская, носят характер глобальных катастроф. Как убеждает мировой опыт, страхование в сфере природопользования возмещает убытки, причиненные окружающей среде и «третьим лицам» за счет средств самих участников рынка, а не бюджета. Это дает возможность государству направлять больше денег на превентивные меры, более четко и эффективно проводить восстановительные работы. В рамках данной проблематики одним из основных мотивов развития экологического страхования является высокий размер экологического ущерба, который часто в несколько раз превосходит убытки, вызванные пожарами и стихийными бедствиями.

Ключевые слова: экологическое страхование, экологический ущерб, экологические факторы, охрана окружающей среды, экологические штрафы.

ANNOTATION

On the present stage of society development considering the existing level of industrial potential, life is impossible without antropogenic influence onto all elements of natural environment. The special problem is production accidents, the results of which are considerable both in ecological and economic scales. Moreover some of them, for example Chornobyl one, has a character of a global disaster. As the world experience ensures, the insurance in the field of environmental management makes amends, which the environment and «strangers» suffered, on the account of the funds of market participants but not of the budget ones. It gives the state an opportunity to direct more money for the preventive measures, to carry out renewable works more precisely and effectively. In the frame of this problem one of the main reasons of the development of ecology insurance is a big amount of losses, caused by fires and natural disasters.

Keywords: ecology insurance, ecology losses, ecology causes, environmental defense, ecology fines.

Постановка проблеми. Коріння екологічних проблем лежать в економіці. У зв'язку із цим виникає необхідність вирішити проблему переходу від адміністративних методів захисту екологічних ризиків до економічних. Одним із засобів її вирішення є впровадження екологічного страхування. Воно створює взаємну зацікавленість і страхувальника, і страховика у зниженні ризику техногенних і природних катастроф, аварій; дає змогу зменшити витрати господарюючого суб'єкта у разі нанесення їм шкоди третім особам, навколишньому середовищу в результаті виникнення надзвичайних подій екологічного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та особливості екологічного страхування висвітлені в працях: О.О. Веклич, М.Т. Бець, Б.О. Горлицького, Б.М. Данилишина, Л.Г. Мельника, О.Т. Левандівського, Г.М. Пишкіної, В.Я. Шевчука, П. Екінс, Х. Девені, М. Паркес, В.К. Джагер, М. Шофелд та багатьох інших.

Мета статті полягає у висвітленні значення екологічного страхування в нинішніх умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічне страхування є тим ринковим інструментом, який дає змогу не тільки компенсувати величину збитку, нанесеного навколишньому середовищу, фізичній або юридичній особі в результаті аварії або природної катастрофи, а й сприяти попередженню або зменшенню ризику.

Міжнародна практика показує, що екологічне страхування забезпечує права держави як власника природних ресурсів на підтримку прийнятної якості навколишнього середовища і необхідного рівня відтворення природних ресурсів.

Розвиток вітчизняного ринку екологічного страхування потребує вдосконалення методичного, законодавчого забезпечення страхових операцій. Зокрема, прийняття Закону «Про обов'язкове екологічне страхування», з одного боку, забезпечить захист інтересів господарюючих суб'єктів у зв'язку з їх зобов'язаннями

щодо відшкодування шкоди, заподіяної навколишньому середовищу, життю, здоров'ю громадян унаслідок негативного впливу на них господарської або іншої діяльності; з іншого боку, створить оптимальні умови для попередження виникнення екологічних ризиків.

Екологічна ситуація, що склалася в Україні в останні роки, викликає велике занепокоєння не лише у екологів, а й простих громадян. Негативні з погляду екології чинники можна згрупувати за такими основними пунктами.

1. Викид в атмосферу шкідливих речовин (основні джерела забруднення – автомобілі і промислові підприємства). Так історично склалося, що значна частина промислових підприємств України (понад 80%) розташована в містах, де проживає близько 70% населення країни. За статистикою до 90% газоподібних, рідких і твердих відходів утворюється в містах і близько 10% – у сільській місцевості. Для багатьох міст України характерне складне екологічне становище, зумовлене наявністю і концентрацією підприємств чорної і кольорової металургії, теплоенергетики, хімії і нафтохімії, гірничодобувної промисловості, цементних заводів. Згідно з даними Держкомстату, серед великих міст України найбільш забруднені Кривий Ріг, Маріуполь, Луганськ, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Київ [1].

2. Низька якість і дефіцит питної води у низці міст України, таких як Донецьк, Одеса, Харків. А на це скаржаться практично всі українці. Виходом із ситуації, що склалася, є загальнодержавні та регіональні програми поліпшення якості питної води в містах (за рахунок новітніх технологій очищення води та заміни водопровідних мереж) і механізми диверсифікації шляхів забезпечення жителів міст водою, для цього пропонується створити мережу артезіанських свердловин.

3. Існує недостатня ступінь очищення стічних вод, скидання неочищених стічних вод міських і промислових підприємств у водойми. Практично в усіх містах України каналізаційні мережі потребують заміни або капітального ремонту. За даними Мінекології, у переважній більшості міст України споруди з очищення загальноміських стічних вод перевантажені.

Приблизно половина міських стічних вод скидаються у водні об'єкти недостатньо очищеними, із них близько 15% – взагалі без очистки. Ще складніша ситуація в промисловості. У водойми без будь-якого очищення скидаються до 70% виробничих стічних вод. Критична ситуація зі скиданням неочищених вод у Донецькій, Луганській, Дніпропетровській областях. І тут так само необхідні, з одного боку, посилення штрафних санкцій за скидання неочищених вод, а з іншого – якнайшвидша модернізація очисних споруд.

4. Маємо критичне накопичення побутових та високотоксичних відходів. Ця проблема характерна для всіх великих міст України. Згідно з даними Мінекології, з 2011 р. у країні накопичилося понад 35 млрд. т відходів, 2,6 млрд. т з яких – високотоксичні. Побутові полігони біля українських мегаполісів переповнені і знаходяться в критичному стані. Водночас так і не вирішено питання будівництва інноваційних заводів із сортування та переробки побутових відходів. Розглянуті ж проекти сміттєспалювальних заводів є застарілими і небезпечними для здоров'я українців. Наприклад, один із найбільших в Україні київський сміттєспалювальний завод «Енергія» є одним з основних забруднювачів повітря на лівому березі столиці [1].

5. Забруднення міських ґрунтів, яке пов'язане, головним чином, із викидами автотранспорту та промислових підприємств. Забруднюючі речовини осідають у радіусі до 5 км від стаціонарного джерела викидів. У зв'язку із цим необхідний постійний екологічний моніторинг забруднення міських ґрунтів і своєчасне проведення всіх необхідних очисних заходів.

6. Зменшення «зелених» зон у мегаполісах, які є головними «фільтрами», генеруючими кисень, очищають повітря від шкідливих викидів автомобілів і промислових підприємств. Наприклад, доросле дерево каштана очищає від вихлопних газів простір об'ємом до 20 тис. кВ. м. На жаль, практично в усіх українських мегаполісах постійно спалахують резонансні скандали, що стосуються стрімкого зменшення кількості «зелених» зон через їх житлову та офісну забудову. Найбільш показовим у цьому плані є Київ. За даними екологів, за останні 10 років столиця втратила близько 200 га зелених насаджень. У підсумку в 2010 р. на Конференції ООН із питань клімату був опублікований міжнародний звіт, в якому Київ посів останнє місце серед 30 найбільш зелених столиць Європи. У зв'язку із цим необхідне прийняття мораторію на вирубку «зелених» зон в українських мегаполісах, а також упровадження обов'язкових державних і місцевих програм з озеленення екологічно несприятливих міст.

7. Неготовність мегаполісів до прояву глобального потепління. Аномальна спека останніх років показала, що українські міста виявилися не готові до реального прояву однієї з головних екологічних загроз нашого століття – глобального потепління. У результаті українці потрапляли до лікарень із тепловими ударами через неналежні робочі умови, асфальт розплавлявся під колесами машин, електричні мережі не справлялися з обслуговуванням кондиціонерів та інших охолоджуючих систем. За прогнозами кліматологів, подібна аномально спекотна температура очікує нас і в наступні роки.

В Україні, як і за її межами, метеорологічні спостереження демонструють тенденцію до потепління: протягом наступного століття прогнозується значне підвищення температури і зменшення опадів у літні місяці, що викличе збільшення посушливих та спекотних явищ.

Одним із напрямів подолання складної екологічної ситуації є екологічне страхування.

Згідно зі ст. 16 Конституції України, забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду українського народу є обов'язком держави. Екологічна безпека можлива лише за умов створення в Україні ефективного інституту екологічного страхування. На жаль, доводиться констатувати, що, незважаючи на численні спроби закріпити цей інститут на законодавчому рівні, необхідний результат поки що не досягнутий [8, с. 79].

В європейських країнах екологічне страхування стає невід'ємною частиною екологічного управління ризиками на промислових підприємствах, що дає змогу регулювати низку екологічних проблем, пов'язаних як з управлінням на виробництві, так і з відповідальністю за забруднення об'єктів навколишнього природного середовища. За оцінками експертів, 90–95% європейських промислових підприємств страхуються від можливих екологічних ризиків. У США вимога щодо фінансових гарантій, у тому числі страхового покриття, на випадок нанесення шкоди об'єктам навколишнього природного середовища, міститься в усіх основних природоохоронних актах.

До внутрішньої екологічної функції держави належить реалізація права громадян на безпечне для їх життя та здоров'я довкілля (екологічну безпеку) і відшкодування шкоди, заподіяної порушенням цього права, що передбачено, зокрема, ст. 50 Конституції України та ст. 9 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища». Екологічне страхування є одним з основних засобів реалізації зазначеного права. Його треба розглядати в сукупності з іншими елементами економічного механізму забезпечення охорони довкілля, закріпленого у Законі України «Про охорону навколишнього середовища», яким визначено правові, економічні та соціальні основи захисту природного середовища [4, с. 55].

Екологічне страхування є одним з основних елементів економіко-правового механізму природокористування та охорони навколишнього природного середовища.

Відповідно до ст. 49 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», у країні запроваджено інститут екологічного страхування. Воно поділяється на добровільне, обов'язкове державне та інші види страхування громадян, їх майна, майна та доходів підприємств, установ і організацій на випадок шкоди, заподіяної внаслідок забруднення навколишнього природного середовища, погіршення якості природних ресурсів.

Чинне екологічне законодавство України передбачає страхування окремих природних об'єктів, що відображено у природно-заповідному, земельному, водному законодавстві, законодавстві, що регулює відносини з використання ядерної енергії та радіаційну безпеку, у галузі поводження з відходами, про контроль над транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та ін.

Екологічне страхування вважається одним із наймолодших видів страхування відповідальності. Як один із чинників екологічної стабілізації він з'явився наприкінці 70-х років минулого століття внаслідок загострення екологічних проблем, як в окремих країнах, так і загалом у світі. Екологічне страхування дає можливість забезпечити права третіх осіб, які зазнали шкоди внаслідок аварії на небезпечному об'єкті, шляхом отримання компенсації за шкоду життю, здоров'ю та майну; захистити майнові інтереси власників небезпечних промислових підприємств через висунення їм претензій особами, які постраждали внаслідок аварії; запобігти банкрутству згаданих підприємств під час великої аварії та ін. [8, с. 78].

У багатьох високорозвинених країнах екологічне страхування є обов'язковим. Так, під обов'язковим екологічним страхуванням у Сполучених Штатах, наприклад, розуміють певні нормативи фінансової стійкості та платоспроможності компанії, дотримання яких гарантує наявність коштів на відшкодування витрат, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища.

Ризик заподіяння шкоди навколишньому середовищу аварійним забрудненням у багатьох країнах включається до стандартного договору добровільного загального страхування цивільної відповідальності підприємств. Обов'язкове страхування відповідальності за екологічну шкоду також існує й здійснюється приватними страховими компаніями в Бельгії та Португалії.

Проте в Україні існує низка проблем, пов'язаних з упровадженням інституту екологічного страхування.

Так, основною проблемою, що гальмує розвиток екологічного страхування в Україні, є відсутність чіткого нормативно-правового регулювання здійснення страхування екологічних ризиків.

Основні проблеми реалізації екологічного страхування наведено на рис. 1.

Відсутність економічних стимулів для підвищення екологічної безпеки діяльності (наприклад, можливості віднесення витрат на страхування екологічних ризиків на собівартість продукції). Включення витрат на обов'язкове страхування екологічних ризиків у собівартість продукції дасть змогу підприємствам – джерелам підвищеної небезпеки в умовах складної економічної ситуації мати джерело фінансування природоохоронних заходів, оскільки нині українські суб'єкти господарювання не мають вільних коштів для покриття таких витрат за рахунок прибутку [7, с. 42].

Разом із тим у законодавчій базі України не передбачені дієві пільги за обов'язковими платежами екологічного призначення за впровадження природоохоронних технологій і заходів.

Не можна оминути увагою той факт, що в Україні спостерігається недостатньо висока ступінь відповідальності за нанесення шкоди навколишньому природному середовищу (НПС) і порушення норм екологічного законодавства, що не стимулює забруднювачів підвищувати екологічну безпеку своєї діяльності. Фактично підприємства-забруднювачі, здійснюючи обов'язкові екологічні платежі, купують право забруднювати навколишнє середовище. Нині в Україні вигідніше платити за забруднення НПС, ніж упроваджувати природоохоронні технології й обладнання. Безумовно, такий стан не сприяє забезпеченню екологічної безпеки держави в майбутньому. Саме тому, на нашу думку, штрафи за перевищення лімітів скидів та викидів в НПС повинні бути настільки високими, щоб вигідніше було здійснювати природоохоронні заходи, ніж їх сплачувати. Однак під час установлення зазначених штрафів необхідно враховувати реальні фінансові можливості суб'єктів господарювання [7, с. 43].

Руденко Г.Б. уважає, що відшкодуванню за рахунок страхових внесків також не підлягають витрати, пов'язані зі сплатою штрафних санкцій за забруднення навколишнього природного середовища, і ця точка зору, на нашу думку, є правильною.

У законопроектах установлений *ліміт відповідальності страховика*, згідно з ним, розмір відшкодування третім особам шкоди, заподіяної внаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища, може обмежуватися лімітом відповідальності страховика [3, с. 184]:

1. Ліміт відповідальності страховика може встановлюватися на весь строк дії договору екологічного страхування для виплат за позовом (позовами).

2. Ліміт відповідальності страховика встановлюється на основі нормативно-правових актів законодавства України щодо оцінки шкоди, заподіяної аварійним забрудненням навколишнього природного середовища, та не може перевищувати страхової суми за окремим об'єктом страхування.

3. У разі заподіяння шкоди третім особам на суму, що перевищує ліміт відповідальності, страховик відшкодовує кожному з потерпілих (якщо позови вчинено ними одночасно) суму, пропорційну обсягу шкоди, заподіяної кожній із цих осіб у межах ліміту відповідальності.

Лімітування цивільно-правової відповідальності за заподіяння шкоди широко розповсюджено в зарубіжному законодавстві, частіше за все воно застосовується у сфері використання ядерної енергії. Наприклад, гранична межа страхового покриття відповідальності оператора ядерної установки встановлена у Великобританії, Данії, Нідерландах, Німеччині, Іспанії, США та інших країнах. Зокрема, у Нідерландах ця межа становить 500 млн. гульденів, у Великобританії – 5 млн. фунтів стерлінгів, у Швейцарії – 300 млн. франків.

Якнайшвидше прийняття Закону України «Про екологічне страхування» з урахуванням

Рис. 1. Основні проблеми екологічного страхування в національній економіці

Джерело: власна розробка автора

практичних висновків та пропозицій дасть змогу, на нашу думку, вирішити безліч правових питань, які виникають сьогодні у зв'язку з відшкодуванням шкоди третім особам і навколишньому природному середовищу в цілому, у тому числі й упровадженням і реалізацією екологічних штрафів.

Отже, найбільше на здоров'я українців впливає забруднене повітря. Щорічно по всій Україні в атмосферу виділяється близько 17 млн. т шкідливих речовин. Окрім того, деякі із цих речовин мають значний вплив на зміну клімату, а отже, і на погіршення стану здоров'я людей. Свій внесок у забруднення повітря роблять, зокрема, підприємства чорної металургії, енергетики, вугільної промисловості, хімічної та нафтохімічної промисловості. Маємо також великі викиди з ТЕЦ та автомобілів, кількість яких щороку зростає. Не останнє місце займає забруднення повітря різного роду металургійними підприємствами з їх морально і фізично застарілими системами очистки викидів в атмосферу. Впливають також незаконні вирубки лісів у Карпатах, які провокуюсь серйозні природні катаклізми.

Жодні дії екоорганізацій чи активістів, які виступають за чисту і безпечну для здоров'я Україну, сьогодні не мають бажаного результату. Передусім тому, що немає жорсткого контролю над дотриманням законодавства у природоохоронній сфері, а також документів, які регулювали би питання саме здорового навколишнього середовища. Саме тому постає питання активної підтримки держави стосовно екологічного страхування.

Зважаючи на те, що влада відстає у вирішенні даної проблеми, до рішучих дій повинні братися самі українці. Втім, суспільство до такого поки що не готове, адже для того, щоб виправити ситуацію, яка склалася протягом багатьох років, треба прикласти чимало зусиль. Як засвідчує багатовікова практика, змусити слов'янина дотримуватися певних правил може тільки страх перед неминучим покаранням, тому за прикладом багатьох розвинутих країн нам просто необхідно посилити штрафи за порушення екологічних норм і стандартів у промисловості.

Але поряд із цим потрібно створити необхідні умови як для підприємств, так і для окремих громадян, які готові ставати більш екологічними. Як наголошує більшість учених, починаючи з маленьких змін кожної людини на побутовому рівні, у перспективі можна досягнути порядку у своєму дворі, у місті та країні загалом.

Висновки. Звичайно, не всі екологічні ризики, які виникають у сфері природокористування, можна застрахувати в силу специфіки самого страхування, а лише ті ризики, які носять випадковий характер і підлягають економічній оцінці.

Водночас пропонований підхід до створення цілісної системи екологічного страхування дасть змогу розширити можливості застосування страхового механізму до більшої кількості ризиків, що виникають у сфері природокористування. У систему екологічного страхування, крім страхування цивільної відповідальності, необхідно включити й інші галузі страхування. Наприклад, особисте страхування працівників, чия діяльність з охорони сфери природокористування має підвищений ризик: інспекторів охорони лісових ділянок, морських акваторій, заповідників, національних парків і т. д.

У разі використання такого підходу до формування системи екологічного страхування та законопроекту, що забезпечує ефективне її функціонування, багато видів страхового захисту від ризиків негативного впливу на навколишнє середовище і природні ресурси увійдуть у страхові програми екологічного страхування. Слід зазначити, що цей підхід вигідний усім учасникам страхового процесу:

- державі, оскільки страховий ринок візьме на себе більш широкий спектр компенсації збитків;
- страхувальникам, оскільки буде застраховане все різноманіття завданої їх діяльністю шкоди;
- страховикам у зв'язку з розширенням страхового ринку;
- третім особам у зв'язку з розширенням можливостей компенсації заподіяної їм шкоди;
- навколишньому природному середовищу, яка в особі держави й органів виконавчої влади може отримати кошти на реалізацію превентивних природоохоронних заходів, на ліквідацію негативних наслідків заподіяння шкоди та відновлення до нормативного стану.

Для підвищення ефективності здійснення наявних і нових видів страхування у сфері природокористування й охорони навколишнього середовища, а також забезпечення фінансової стійкості страхових операцій необхідно, на нашу думку, створити спеціальні професійні об'єднання, які забезпечуватимуть координацію діяльності страхових компаній, що здійснюють екологічне страхування, а також побудувати ефективну систему екологічного перестрахування.

Ліквідація законодавчих, методичних і організаційних проблем дасть змогу, на нашу думку, незважаючи на повторювані кризові явища у вітчизняній економіці, створити цивілізований ринок екологічного страхування, що сприятиме розвитку вітчизняного ринку екологічних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаптація до зміни клімату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.forza.org.ua/sites/default/files/adaptation_climate_change_brochure_ua_screen_final.pdf.
2. Бобох Н.М. Проблеми та перспективи становлення екологічного страхування в Україні / Н.М. Бобох // Економіка в умовах сталого розвитку: контекст підприємств, регіонів, країн: матер. Міжнар. наук. конф. (20 листоп. 2013 р.); Національний гірничий університет. – Д., 2013. – С. 146–147.
3. Василишин Х.Р. Екологічне страхування як засіб забезпечення екологічної безпеки України / Х.Р. Василишин // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в еко-

номічних трансформаціях: матеріали II наук.-практ. конф. (Бахчисарай, 23–24 верес. 2010 р.); НДІ сталого розвитку та природокористування, РВПС України НАН України, Кримський інститут КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – Сімферополь: Фенікс, 2010. – С. 184–187.
4. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посіб.] / М.І. Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк: ПП Іванюк, 2013. – 273 с.
5. Мірошниченко О.П. Особливості правового регулювання інституту відповідальності в екологічному праві Європейського Союзу / О.П. Мірошниченко // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 1. – С. 121–125.
6. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21.12.2010 № 2818-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 26. – Ст. 218.
7. Проніна В.О. Проблеми становлення екологічного страхування в Україні / В.О. Проніна // Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи: Серія «Юридичні науки». – Суми: УАБС, 2015. – № 2(9). – С. 42–43.
8. Решетник Л. Екологічне страхування як одна з форм відшкодування шкоди, заподіяної порушенням права громадян на безпечне для їх життя та здоров'я довкілля / Л. Решетник // Право України. – 2002. – № 6. – С. 78–81.
9. Directive 2014/35/CE of the European Parliament and of the Council of 21 April 2014 on environmental liability with regard to the prevention and remedying of environmental damage. L 143/56, 30.04.2014.

УДК 336.1

Бортніков Г.П.
кандидат економічних наук
Державної науково-навчальної установи
«Академія фінансового управління»

ПРИЙНЯТНІСТЬ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ПРИВАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ ДЛЯ УКРАЇНИ

ELIGIBILITY OF WORLD EXPERIENCE IN PRIVATIZING STATE BANKS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Приватизація банків проходила в різних країнах світу як наслідок переходу до від командної економіки до ринкової, а також в ході глобальної фінансової кризи, вона супроводжувалася лібералізацією фінансових ринків. Успіх приватизації банків полягає не лише в отриманні коштів в державний бюджет, але й у підвищенні ефективності роботи банківського сектору загалом, важливо, коли держава до, водночас та після приватизації банків формує для цього необхідні передумови. Важливі реформи включають здійснення політики, спрямованої на забезпечення макроекономічної стабільності, створення належного правового поля (не тільки прийняття законів, але й їх реалізація) з регулювання банкрутства, договірного права, впровадження стандартів бухгалтерського обліку. Пріоритетними формами приватизації банків є публічне розміщення акцій та продаж стратегічному інвестору. Таке роздержавлення має відбуватися поетапно, а саме порціонними продажами часток держави прийнятним інвесторам.

Ключові слова: банківський бізнес, нагляд за банками, реорганізація банків, державні підприємства, первинне публічне розміщення, приватизація.

АННОТАЦИЯ

Приватизация банков проходила в различных странах мира как следствие перехода от командной экономике к рыночной, а также в ходе глобального финансового кризиса, она сопровождалась либерализацией финансовых рынков. Успех приватизации банков заключается не только в получении средств в государственный бюджет, но и в повышении эффективности работы банковского сектора в целом, важно, когда государство до, во время и после приватизации банков формирует для этого необходимые предпосылки. Важные реформы включают осуществление политики, направленной на обеспечение макроэкономической стабильности, создание надлежащего правового поля (не только принятие законов, но и их реализация) по регулированию банкротства, договорного права, внедрение стандартов бухгалтерского учета. Приоритетными формами приватизации банков являются публичное размещение акций и продажа стратегическому инвестору. Такое разгосударствление должно происходить поэтапно, а именно порционными продажами долей государства приемлемым инвесторам.

Ключевые слова: банковский бизнес, надзор за банками, реорганизация банков, государственные предприятия, первичное публичное размещение, приватизация.

ANNOTATION

Privatization of banks took place in various countries of the world as a result of the transition from central planning to market economy, as well as during global financial crisis, and it was accompanied by liberalization of financial markets. The success of banks' privatization lies not only in getting proceeds to the state budget, but in improving efficiency of banking sector as a whole, it is important when the state prepares relevant prerequisites for this process before, during and after privatization of banks. Important reforms include the implementation of policies aimed at ensuring macroeconomic stability, creation of appropriate legal framework (not only adoption of laws, but their enforcement and compliance) on regulation of bankruptcy, contract law, and introduction of accounting standards. Priority forms of privatization of banks are initial public offer of shares and sale to a strategic investor. Such denationalization should be carried out step-by-step, namely by portion sales of state shakes to appropriate investors.

Keywords: banking, bank supervision, bank resolution, state-owned enterprises, initial public offers, privatization.

Постановка проблеми. Складність доведення тези про ефективність або, навпаки, неефективність державних банків пов'язана з тим, що вони користуються явними і неявними формами державної підтримки, фактично експлуатують імідж державної установи для залучення відносно дешевих ресурсів у клієнтів та на оптових ринках. Результатом системної банківської кризи в Україні стає зростаюче одержавлення банківського сектору. Необхідність виходу держави з участі в капіталі націоналізованих банків не виключає вимогу до виходу з пропозицією продажу акцій у найбільш прийнятний для держави момент. Приватизація банків в Україні не повинна перетворитися на кампанію з перерозподілу державної власності. Слід зазначити, що на рішення щодо приватизації (її проведення або зупинення) впливає політична ситуація. Дуже часто державні посадовці та політики, які створюють і контролюють державні підприємства, мають благі наміри. Однак в реальності державні банки створювалися спеціально так, щоб конкретні особи або правлячі еліти могли їх використовувати в інтересах своїх прихильників за рахунок широкого кола спільноти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на актуальність означеної проблематики, приватизація банків практично не досліджується вітчизняними економістами, а обмежена публіцистикою навколо затверджених Кабінетом Міністрів України Засад стратегічного реформування державного банківського сектору [1]. Багато західних дослідників [2; 3] відзначають, що державні підприємства можуть бути надзвичайно ефективним інструментом політики перерозподілу благ. Найбільш змістовний внесок з дослідження приватизації державних банків зробич американський вчений У. Меггінсон [4]. Державні підприємства будуть неефективні, оскільки політики змушують їх переслідувати неекономічні цілі, такі

як підтримка надлишкової зайнятості, будівництва заводів в політично (але не економічно) бажаних місцях, а також ціноутворення нижче ринкових цін.

Деякі дослідники категоричні у своїх висновках, а саме вони вважають, що державні банки більше притаманні нерозвинутій економіці, а своїм існуванням вони скоріше стримують економічне зростання [5]. Дослідники Дж. Бонін, І. Хасан і П. Вахтель [6] вивчили вплив структури власності (державної, приватної та іноземної) на діяльність банків в шести країнах з перехідною економікою: Болгарії, Хорватії, Чехії, Угорщині, Польщі та Румунії за період 1999–2000 років. Ці автори наводять докази того, що рентабельність приватних банків вище, ніж державних, але нижче, ніж 100% іноземних банків. Дж. Барт, Г. Капріо і Р. Левайн [7] вивчали взаємозв'язок між державною власністю і розвитком банківського сектору. Вони вважають, що державна власність банків негативно корелює зі сприятливими результатами банківського сектору і позитивно пов'язана з корупцією. Італійський вчений П. Сапієнца виявила [8], що на кредитування регіонів впливають зв'язки керівників державних банків щодо доступності кредитів. Ці результати рішуче підтримують політичне уявлення про державну власність банків над конкуруючими видами соціальних і агентських витрат.

Економічні та політичні чинники впливають на рішення про приватизацію щодо конкретних банків, але політичні здавалися особливо важливими факторами. Так, економісти Е. Бемер, Р. Неш і Дж. Неттер вивчали досвід приватизації банків з 51 країни, а саме політичні, інституційні та економічні фактори, пов'язані з рішенням уряду тієї чи іншої країни [9]. Вони вважають, що приватизація банку відбувалася швидше там, де нижче якість банківського сектору країни, де уряд є більш підзвітним своєму народу. Жоден з цих факторів не є суттєвим в розвинених країнах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Перед науковцями багатьох країн світу постає завдання щодо розроблення концепції приватизації банків із дотриманням інтересів національної безпеки, скорочення витрат державного бюджету та перенесення видатків, пов'язаних з оздоровленням і розвитком банків, на приватних інвесторів.

Мета статті полягає в узагальненні світового досвіду приватизації державних банків для розроблення рекомендацій з проведення аналогічного ефективного процесу для державних банків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економісти обговорюють відносні переваги державної та приватної власності протягом багатьох століть. Ця дискусія стосується і державної власності в комерційних банках, що виконують центральну роль в розподілі капіталу та фінансуванні підприємств. Ефективність, надійність та прозорість виконання банками своїх функцій значно варіюються у різних країнах залежно від того, хто і як володіє банками, яким чином керується процес кредитування та інвестицій, наскільки учасники ринку довіряють банкам. Оптимальний рівень одержавлення банківського сектору як форми втручання держави в економіку має враховувати історичні традиції, стан національної економіки.

У сучасну епоху прихильники державної власності обґрунтовують необхідність державного контролю над бізнесом в трьох основних аспектах:

1) державна власність була виправдана як спосіб забезпечення того, щоб комерційні підприємства збалансували соціальні та економічні цілі, а не зосереджувалися виключно на максимізації прибутку;

2) державна власність є реакцією на провали ринку, особливо в діяльності природних монополій, і на потребу боротьби із забрудненням навколишнього середовища;

3) державна власність може бути виправдана за певних умов, пов'язаних з асиметрією розподілу інформації між принципалом (громадськістю) і агентом (бізнесом).

Державна власність банків багато в чому обумовлена обмеженими ресурсами приватного капіталу для прийняття ризику та великого і довгострокового фінансування, необхідністю розвивати виробничу та соціальну інфраструктуру, створювати громадські блага, послаблювати соціальну нерівність. Державні банки забезпечували програми індустріалізації та модернізації, прискореного зростання економіки, давали змогу забезпечувати контроль над фінансовою системою країни.

Слід констатувати величезний вплив з боку державних посадовців на керівників банків у прийнятті підвищеного ризику. Таким чином, виникає явище провалу держави (фіаско урядів, англ. «*government failure*») у спробах регулювати економіку та стимулювати її зростання. Однак варто зазначити, що державні банки можуть працювати менш ефективно внаслідок концентрації на низькодохідних проектах, які є невигідними для приватного бізнесу. В такому випадку державні банки є доповненням до недержавного сектору, а не його антиподами.

Проблеми, притаманні державному банківському сектору примусили багато країн розглядати рішення про приватизацію державних банків. Уряди зазвичай вибирали один з таких трьох методів приватизації: продаж активів, емісія нових акцій для підписки та ваучеризація. Третій вид є специфічним і не заслуговує розгляду.

В усіх країнах приватизація має вирішувати низку проблемних питань:

1) вибір оптимального методу приватизації: продаж активів, публічне розміщення акцій;

2) доцільний рівень державної власності у банківській системі, особливо в колишніх соціалістичних країнах з перехідною економікою;

3) кредитний портфель вкрай низької якості, більша частина якого знаходиться в стані дефолту, але офіційно невизнана у фінансовій звітності;

4) підвищення рівня кваліфікації управлінців у банках;

5) залучення зовнішнього капіталу.

У разі продажу активів уряд продає права власності на державні підприємства приватній компанії або невеликій групі інвесторів. Уряд може продати частину або весь контроль над банком шляхом продажу активів. Як правило, продажі активів реалізуються через аукціон, хоча уряди іноді продають державні підприємства безпосередньо приватним інвесторам.

Примітивний розпродаж державних банків дає лише незначне поліпшення ситуації, і погано побудована схема приватизації може мати неприємні наслідки для системи. Проте залишення банків у державній власності без чіткої стратегії розвитку є значно гіршим шляхом.

Як приклад розглянемо підготовку до приватизації націоналізованого банку «ABN Amro», що був націоналізований е 2008 році. У травні 2015 року Уряд Нідерландів офіційно заявив, що буде продавати «ABN AMRO Bank» поетапно з кінця 2015 року, через сім років після того, як держава націоналізувала проблемний банк в умовах нестабільності внаслідок світової фінансової кризи. Фінансовий сектор є досить стабільним, є достатній інтерес на ринку, тому банк «ABN Amro» готовий до поетапного продажу.

Націоналізований банк «ABN Amro» буде проданий частками, а перший пакет акцій планувалося виставити в 4 кварталі 2015 року. Під контролем держави «ABN Amro» перетворився з одного з найбільших у світі банків у роздрібного кредитора, концентрованого на ринку Нідерландів. Держава сподівалася заробити €15 млрд. від продажу банку, що складає менше половини суми витрат на його порятунок. Міністерство фінансів оголосило дату проведення IPO в березні 2015 року. Було визнано, що банк здатний «стояти на своїх власних ногах», фінансові ринки є стабільними, є достатня кількість зацікавлених покупців. Для того щоб запобігти «ворожого поглинання», уряд планує звести низку захисних заходів, а саме до тих пір, поки голландська держава володіє однією третиною акцій, вона буде мати право вето на важливі рішення. Після того, як держава припинить бути власником контрольного пакета акцій, додаткові засоби захисту не будуть діяти.

У 2015 році банк значно перевищив свої фінансові цілі, адекватність капіталу 1 рівня зросла до 13,5%, прибуток на капітал перевищив 10%. «ABN Amro» планує виплатити 50% прибутків у 2017 році на дивіденди (40% у 2016 році); цільовий показник віддачі витрат «cost-income ratio» встановлено на рівні 56%. Банк з персоналом у 22 000 працівників отримав чистий прибуток у 543 млн. євро за 1 квартал та майже 600 млн. євро за 2 квартал 2015 року, а за 2016 рік він отримав 2,08 млрд. євро [10].

Координаторами продажу 25% акцій банку виступили «Deutsche Bank» та «Morgan Stanley International», очікувалося, що держава отримає від продажу акцій усього від 15 до 16 млрд. євро. У серпні 2015 року урядове агентство «NL Financial Investments» (NLFI), що відповідає за приватизацію «ABN Amro», назвало перелік восьми банків, що будуть брати участь у публічному розміщенні акцій банку («initial public offering» (IPO)). Проте сьогодні банк залишається у стовідсотковій власності держави, але розмістив депозитарні розписки на акції, такі розписки включені у лістинг фондової біржі «Euronext Amsterdam» 20 листопада 2015 року. Повідомляється, що уряд залишиться акціонером «ABN Amro» на певний час і послідовно скоротить свою частку в капіталі банку у наступні роки. Пропозиція розписок включає 20% випущених звичайних акцій «ABN Amro». Крім того, «NLFI» надала підписантам в рамках розміщення додатковий опціон на депозитарні розписки, що складають додаткові 15% пропозиції. Пропозиція розписок та опціону на розписки разом складають 23% акцій. Передбачено переважне розміщення серед прийнятних роздрібних інвесторів в Нідерландах. Пропозиція і термін підписки завершили 18 листопада 2015 року для роздрібних інвесторів і 19 листопада 2015 для інституціональних інвесторів. Після закриття розміщення «NLFI» буде володіти 77% акцій.

Голландська держава вирішила продати 7-відсоткову частку в «ABN Amro Group NV» за приблизно 1,3 млрд. євро, скориставшись зростанням ціни акцій через рік після повернення в банк на ринок первинного публічного розміщення акцій. «NLFI» було продано 65 мільйонів депозитарних розписок на звичайні акції по 20,40 євро за штуку. Решта 70 відсотків акцій будуть предметом блокування протягом 90 днів після розрахунків. Курс акцій «ABN Amro» збільшився на 18% після того, як уряд продав 23-відсоткову частку в капіталі банку шляхом IPO у 2015 році, випереджаючи європейських конкурентів. Прем'єр-міністр Нідерландів М. Рютте заявив, що уряд планує продати решту «ABN Amro» протягом тривалого часу. Уряд Голландії продав у листопаді 2016 року 7% пакет акцій в «ABN Amro», в результаті чого частка агентства «NLFI» скоротиться до 70%. У своїй заяві «NLFI» зазначила, що продаж акцій відбувається шляхом прискореного процесу прийняття заявок [11].

На іншому прикладі ми бачимо успішні кроки з проведення приватизації банку у країнах перехідної економіки. Банк інвестицій та розвитку Вієтнаму («Bank for Investment and Development of Vietnam») був заснований у 1957 році. Він акціонований 27 квітня 2012 року та перейменований в Акціонерний комерційний банк інвестицій та розвитку В'єтнаму («BIDV»), а акції були зареєстровані на фондовій біржі в січні 2014 року. «BIDV»

встановив кореспондентські відносини з більш ніж 1 700 банками в 122 країнах. Крім того, він є учасником багатосторонніх та двосторонніх договорів зі Світовим банком, Азіатським банком розвитку, ОПЕК, Німеччиною, Францією, Японією для реалізації понад 150 проектів в рамках виділених ресурсів понад 4 млрд. дол. Це найбільшій в країні банк з активами на кінець 2015 року у 38,6 млрд. дол. Мережа складається зі 190 відділень та 815 операційних офісів, майже 32 тис. банкоматів та терміналів.

У вересні 2011 року банк провів аукціон з розміщення акцій шляхом IPO. Ціна акцій була встановлена на підставі незалежного аудиту ринкової вартості шляхом комбінації методу активів і методу дисконтування грошових потоків, а також на основі попиту і пропозиції на ринку та інших факторів.

В Розпорядженні Кабінету Міністрів В'єтнаму від 30 листопада 2011 року зазначено [12], що держава зберігає контрольний пакет акцій (не менше 65% статутного капіталу), а акціонування проходить за такими етапами.

Перший етап (2012 рік): загальна кількість емісії акцій в сумі 22% від статутного капіталу, зокрема:

– первинне публічне розміщення акцій на національному ринку шляхом аукціону (мінімум 3% від статутного капіталу);

– розміщення привілейованих акцій, запропонованих співробітникам (зокрема, 85 співробітників Банку з інвестицій та розвитку, призначених на роботу в спільні підприємства, філії в Лаосі, Камбоджі та Малайзії) (1% від статутного капіталу);

– акції, запропоновані профспілкам (максимум 3% від статутного капіталу);

– запропоновані акцій стратегічному іноземному інвестору (15% від статутного капіталу).

Другий етап (до 2015 року) передбачав емісію нових акцій для стратегічного іноземного інвестора на загальну суму, що не перевищує 20% статутного капіталу шляхом випуску нових акцій, розбавляючи частку держави до рівня не менше 65% статутного капіталу.

Представляє особливий інтерес процедура відбору стратегічного інвестора для банку:

– критерії визначає Державний банк В'єтнаму;

– частка іноземного стратегічного інвестора загалом не повинна перевищувати 20% статутного капіталу;

– ціна продажу встановлюється в ході переговорів на основі ринкової практики;

– Банк інвестицій і розвитку В'єтнаму проведе відбір потенційного іноземного стратегічного інвестора відповідно до закону і надасть прем'єр-міністру для затвердження;

– іноземний стратегічний інвестор може брати участь в управлінні Банком інвестицій і розвитку В'єтнаму відповідно до закону;

– іноземний стратегічний інвестор повинен інвестувати кошти на тривалий термін в Банк інвестицій та розвитку В'єтнаму і не може передавати акції протягом не менше 5 років з дати реєстрації інвестиції.

Ми вважаємо, що якщо мета уряду полягає в створенні більш ефективної і орієнтованої на ринок економіки установи, то зменшення впливу держави на ухвалення рішень про розподіл кредитних вкладень є критично важливим. Численні дослідження показують, що в ідеалі приватизація банків має повністю позбавити державу від права власності у банках, коли і де це доречно. Приватизація пов'язана у багатьох випадках зі значним поліпшенням результативності приватизованих банків, хоча ступінь поліпшення варіюється залежно від країни, рівня розвитку національної економіки та фази економічного циклу. У країнах з перехідною економікою, як правило, позитивні результати з'явилися тільки після того, як банки були продані іноземним стратегічним інвесторам. Загалом емісія акцій приватизованих банків не є такою успішною у країнах менш розвинутих. Існує цілий ряд дуже важливих питань, які необхідно вирішити для того, щоб приватизація банку була успішною.

Повна приватизація є кращим варіантом, якщо уряд дійсно збереже часткове володіння, але слід гарантувати, що він буде діяти тільки як пасивний інвестор. Це дуже важливо, щоб запобігти продовження минулої практики прийняття рішень про видачу кредитів, здійснюваних урядом, як правило, на підставі будь-яких політичних міркувань, національних інтересів або централізованого планування. Окремі типи спеціалізованих державних банків, безумовно, є необхідними для сталого розвитку економіки, такі банки можуть бути лише частково приватизовані.

Державний банк перед виставленням на приватизацію має бути оздоровлений щодо корпоративного управління та якості активів. Ефективні методи роботи з проблемними активами до і/або під час процесу приватизації є суттєвими для успіху в продажу банків. Ця проблема особливо гостра в тих ситуаціях, коли проблемні кредити припадають на державні підприємства. При цьому державні або частково приватизовані банки постають основними кредиторами таких підприємств, а через поновлення кредитних ліній такі позичальники ніколи не скорочують свою заборгованість перед банками. Особливо важливо відзначити, що такі кредити явно або неявно гарантуються державою, суди стоять на варті державних банків, а приватні інвестори банків побоюються, що після повної приватизації кредити державним підприємствам перетворяться із сумнівних на безнадійні. Необхідно усунути культуру і схильність банків кредитувати державні підприємства після приватизації, особливо в країнах з великою концентрацією державного сектору в економіці. В ідеалі до приватизації слід позбавити банки тягаря проблемних активів.

Момент виставлення банку на продаж є вкрай важливим для залучення приватних ін-

весторів, оскільки держава прагне отримати дохід у бюджет. Тому продаж пакетів акцій доцільно проводити міноритарними частками від 5% і більше. Найбільше сприяє максимізації надходжень знаходження економіки на фазі виходу з кризи, пожвавлення, прийнятних перспектив зростання.

Існують різні способи приватизації банків, однак кожен має свої переваги і ризики.

Висновки. Зазначимо уроки світового досвіду, які слід враховувати рід час приватизації банків в Україні.

1) Приватизовані банки працюють найкраще, коли продані одному стратегічному інвестору; але це зазвичай несе з собою очевидні політичні ризики, коли уряд продає банк іноземним інвесторам.

2) З іншого боку, іноземні банківські групи здатні не лише запропонувати більшу ціну, ніж місцеві інвестори, але й запровадити сучасні технології та культуру менеджменту. Така форма приватизації породжує питання про захист банківської системи від зовнішнього контролю.

3) Особливий випадок представляє часткова приватизація, коли уряд зберігає певну частку акцій під своїм контролем, однак коли ця частка мажоритарна, то, як правило, такі банки погано працюють.

4) Інший спосіб полягає у тому, щоб приватизувати банки для того, щоб продати частку акцій їх співробітникам. Таку техніку використовували близько 20 країн світу, але вона є прийнятною для невеликих банків.

5) Плани приватизації є найбільш успішними, коли контроль над банком переходить до одного стратегічного інвестора, який надає капітал і ноу-хау.

6) Великий потенціал має публічне розміщення акцій – IPO. З одного боку, ці пропозиції акцій можуть сприяти розвитку місцевих фондових ринків, оскільки приватизовані інститути стають одними з найбільших підприємств на цих біржах. З іншого боку, більш розвинені фондові біржі полегшують доступ до капіталу для інших вітчизняних підприємств, через що це може сприяти загальному економічному зростанню.

7) Шкодить довірі до уряду, якщо держава зберігає частку участі в «приватизованих» банках, продовжуючи спрямовувати пріоритетно кредити для певних позичальників. Така поведінка може відштовхувати стратегічних інвесторів та спонукає наявних інвесторів позбавлятися акцій.

8) На успіх публічного розміщення акцій може вплинути розкриття інформації для інвесторів, правильна, зрозуміла та достовірна подача звітності стимулює інтерес до банку.

9) Для приватизації шляхом продажу стратегічному інвестору вирішальне значення має розуміння майбутніх намірів інвестора зміцнити капітал і управління банком. Для цього доцільно залучати міжнародних експертів, що здатні оцінити не тільки стан покупця, але й його стратегію щодо розвитку банку.

10) Вдала приватизація сприятиме розвитку конкуренції на ринку банківських послуг. Придбані приватними інвесторами банки швидше освоюють передові технології та активніше змагаються за клієнта.

11) Приватизація дає змогу подолати проблему зловживання з боку менеджменту у державних підприємствах, коли керівники розпоряджаються державними ресурсами без прийняття адекватної відповідальності. Таке стає практично неможливим в умовах приватної власності.

Є цілий ряд факторів, які сприяють успішній приватизації державних банків і допомагають створити стабільну фінансову систему: макроекономічна стабільність, що поліпшує перспективи приватизації і знижує перспективи збитків для банків, що сприяє їх інвестиційній привабливості; міцна нормативно-правова база; налагоджена судова система, яка захищає права кредиторів, інвесторів та вкладників; високі стандарти банківського регулювання та нагляду, які протидіють прийняттю надмірного ризику державними банками; належна система бухгалтерського обліку, аудиту та звітності банків, що знижує ризик інвестування на ринку.

Приватизація банків у багатьох країнах супроводжувалася великим і складним процесом фінансової лібералізації. Приватизація банків є процесом, що є успішним, коли держава до, водночас або після приватизації банків формує необхідні передумови. Важливі реформи включають здійснення політики, спрямованої на забезпечення макроекономічної стабільності, створення належного правового поля (не тільки прийняття законів, але й їх реалізація) для регулювання процедур банкрутства, договірного права, впровадження стандартів бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору: затверджено Урядом України 11 лютого 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
2. Brock, Philip L Emerging from Crisis: Bank Privatization and Recapitalization in Chile. In Bank Privatization: Conference Proceedings of a Policy Research Workshop. Federal Reserve Bank of Dallas / Edited by Harvey Rosenblum, 2000. – P. 97–118.
3. Weintraub D. B. and Márcio I. N. Bank Privatization and Productivity: Evidence for Brazil. – Banco Central do Brasil. Working Paper Series. n. 90 Dec 2004. – P. 1–54. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bcb.gov.br/pec/wps/ingl/wps90.pdf.
4. Megginson W.L. The Financial Economics of Privatization / W.L. Megginson. – New York: Oxford University Press, 2004. – 544 p.
5. La Porta R., López-de-Silanes F. and Shleifer A. Government Ownership of Banks. – Journal of Finance 57, 2002. – P. 265–301.
6. Yiwei F., Iftekhar H., Marton K. Bank efficiency in transition economies: recent evidence from South-Eastern Europe Bank

of Finland Research. Discussion Papers. N5, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/7741/168272.pdf?sequence=1.
7. Barth J.R., Caprio G. and Levine Ross. Bank Regulation and Supervision: What Works Best? // Journal of Financial Intermediation, Elsevier. – 2004. – Vol. 13 (2). – P. 205–248 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w9323.pdf.
8. Sapienza P. The Effects of Government Ownership on Bank Lending. // Journal of Financial Economics. – 2003. – Vol 72. – P. 357–384. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/sapienza/htm/state-enter.pdf.
9. Boehmer Ekkehart, Robert C. Nash, and Jeffry M. Netter. 2003. «Bank Privatization in Developing and Developed Countries: Cross-Sectional Evidence on the Impact of Economic and Political Factors,» Working paper, Wake Forest University. – 2003. Journal of Banking & Finance. (August–September 2005). Volume 29, Issues 8–9. – P. 1981–2013.
10. Arnold Martin B. Dutch government to sell 30 per cent stake in ABN Amro. May 22, 2015. – Financtial Times. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ft.com/content/291bd80c-008b-11e5-a908-00144feabdc0.
11. Dutch gov't to sell 7 pct of ABN Amro, cutting stake to 70 pct. – Reuters. – Nov 16, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reuters.com/article/abn-amro-group-netherlands-idUSA5N1CB005.
12. Press release: Prime Minister approves BIDV's Equitization Plan. – Performing initial public offering (IPO) in the year 2011. – BIDV bank. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bidv.com.vn/Investor-Relations/Investor-information/Announcements---News.aspx?Page=2.

УДК 336.647

Бурденко І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
та оподаткування
ННІ БТ «УАБС» СумДУ

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

CASH FLOWS MANAGEMENT AS THE BASIS FOR PROVIDING FINANCIAL BALANCE OF BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто взаємозв'язок грошових коштів та фінансової рівноваги суб'єктів господарювання. Наведено модель фінансової рівноваги для суб'єктів господарювання, яка враховує зміни чистого оборотного капіталу; операційної та неоперaційної потреби в оборотному капіталі; зміни потенційних грошових коштів та зміну реальної наявності грошових коштів від операційної та неопераційної діяльностей. Проведено аналіз грошових потоків та виявлено можливість суб'єктів господарювання генерувати грошові кошти від основної діяльності.

Ключові слова: грошові потоки, управління грошовими потоками, аналіз грошових потоків, фінансова рівновага, операційна та неопераційна діяльність, дефіцит/надлишок грошових коштів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена взаимосвязь денежных средств и финансового равновесия субъектов хозяйствования. Представлена модель финансового равновесия для субъектов хозяйствования, которая учитывает изменения чистого оборотного капитала; операционной и неоперационной потребности в оборотном капитале; изменения потенциальных денежных средств и изменение реального наличия денежных средств от операционной и неоперационной деятельностей. Проведен анализ денежных потоков и выявлена возможность субъектов хозяйствования генерировать денежные средства от основной деятельности.

Ключевые слова: денежные потоки, управление денежными потоками, анализ денежных потоков, финансовое равновесие, операционная и неоперационная деятельность, дефицит/избыток денежных средств.

ANNOTATION

The article deals with the relationship between cash flows and financial balance of business entities. A model of financial balance for business entities is presented, which consider changes in net working capital; Operating and non-operating requirements for working capital; Changes in potential and real cash flows from operating and non-operational activities. The analysis of cash flows has shown the possibility of business entities to generate cash flows from the main activity.

Keywords: cash flows, cash flow management, cash flow analysis, financial balance, operating and non-operational activities, deficit / excess cash flow.

Постановка проблеми. Потік грошових коштів є одним із найбільш важливих складників успіху для будь-якого суб'єкта господарювання. Без коштів прибуток не має сенсу. Дуже часто можна спостерігати випадки, коли прибутковий бізнес на папері закінчується банкрутством через непрофесійне управління грошовими потоками, що не дає суб'єкту господарювання змоги зробити інвестиції, необхідні для виживання в конкурентному середовищі, або гроші стають дуже «дорогими», щоб забезпечити його функціонування.

Незважаючи на те що грошові кошти є джерелом життєвої сили бізнесу, паливом, яке забезпечує роботу двигуна, більшість власників бізнесу насправді не тримають руку на своєму грошовому потоці. Управління грошовими коштами сьогодні є причиною більшої кількості невдач у бізнесі, ніж будь-коли раніше [7].

Наукові дослідження протягом багатьох років дали змогу виявити проблеми, пов'язані з управлінням руху грошових потоків, що негативно впливає на бізнес. При цьому SBA (U.S. Small Business Administration) уважає, що близько 600 тис. нових малих підприємств починають свою діяльність щорічно, але дві третини з них живуть тільки два роки, 44% – чотири роки, і 31% – протягом не менше семи років [10]. Основними причинами такої сумної статистики є недостатність капіталу в поєднанні із невдалим управлінням грошовими потоками. За даними дослідження, проведеного Джесси Хагеном, у США 82% суб'єктів господарювання зазнають невдачі через погане управління грошовими потоками [14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ролі грошових коштів та проблем управління грошовими потоками суб'єктів господарювання займалися як зарубіжні вчені: П. Мейсон [12], С. Кейси, Н. Бартзак [8], Б. Коласс [3], С. Гилкрист, С.П. Хіммелберг [9], так і вітчизняні: Г.М. Азаренкова [1], О.М. Колодізєв, О.В. Коцюба [4], В.В. Нагайчук [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак слід зауважити, що в умовах перманентних змін в економіці проблема управління грошовими потоками не втрачає своєї актуальності, а, навпаки, потребує вирішення з урахуванням агресивного середовища негативних макроекономічних процесів і фінансової рівноваги. Розроблення рекомендацій щодо управління грошовими коштами є необхідним як для подальшого вдосконалення теоретико-методологічних основ, так і для досягнення необхідного рівня фінансової рівноваги суб'єктами господарювання.

Мета статті полягає у розробленні науково обґрунтованих теоретичних та практичних ре-

комендацій щодо управління грошовими коштами для забезпечення фінансової рівноваги суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення позитивного грошового потоку не буває випадковим. Для суб'єктів господарювання найбільш важливим аспектом є управління грошовими потоками та запобігання дефіциту грошових коштів.

Методологічні основи формування концепції грошових потоків підприємств виникли в США в середині 50-х років XX ст. Поняття «потік грошових коштів» було запропоновано Мейсоном в кінці 1950-х років [12]. Потік грошових коштів має велике значення для здоров'я бізнесу. Багато суб'єктів господарювання можуть продовжувати працювати в довго- та середньостроковій перспективі, якщо без затримки будуть погашати свої зобов'язання і/або мати достатньо грошей, щоб відшкодувати змінні витрати. Зауважимо, що між прибутком та грошовими коштами існує взаємозв'язок. Проте високі прибутки не означають, що суб'єкт господарювання має достатній запас ліквідності. І тільки аналіз грошових потоків дає уявлення про прибутковість основної діяльності та правильність управлінських рішень.

В умовах ринкової економіки суб'єкт господарювання повинен бути «фінансово здоровим», що означає певний еталон, незалежний від галузевих, регіональних особливостей функціонування, розмірів та життєвого циклу. Таку трактовку використовує Б. Коласс, який увів поняття «фінансова рівновага», та розглядає «фінансове здоров'я» з двох точок зору:

– «перша – юридичні вимоги та турбота кредиторів, що передбачає, що суб'єкт господарювання повинен бути спроможним за допомогою своїх ліквідних засобів за необхідності погасити борги;

– друга – необхідність підтримувати функціональну рівновагу між джерелами та їх використанням, ураховуючи стабільність перших та призначення других» [3].

Еталонні фінансові пропорції підприємства – критерії фінансової рівноваги – надаються ним через баланс як основи фінансової моделі суб'єктів господарювання. При цьому забезпечення фінансової рівноваги дає змогу суб'єктам господарювання мати необхідний рівень ліквідності й платоспроможності та мінімізувати вплив фінансових ризиків, у т. ч. ризик банкрутства.

Одним із заходів забезпечення фінансової рівноваги суб'єктів господарювання є управління грошовими коштами. Саме грошові кошти, на нашу думку, є ефективним фінансовим інструментом, який дає змогу регулювати рівновагу між чистим оборотним капіталом і потребою в оборотному капіталі. При цьому грошей не повинно бути багато, тому що вони повинні працювати, а не лежати тягарем на рахунках у банках, але їх не повинно бути й мало, бо тоді у суб'єктів господарювання виникають складності зі сплатою поточних зобов'язань.

Грошові кошти, на думку Г. Меньє, Ф. Бароне і П. Бульме, – «це показник, який зіставляє чистий оборотний капітал і потребу в оборотному капіталі» [13]. При цьому грошові кошти розраховуються як різниця:

$$cf = wc - nc, \quad (1)$$

де cf – грошові кошти;
wc – чистий оборотний капітал;
nw – потреба в оборотному капіталі.

Ця формула показує фінансову рівновагу,

Рис. 1. Схема взаємозв'язку грошових коштів з елементами фінансової рівноваги
Джерело: складено автором

яка встановилася на момент дослідження, але яка постійно змінюється в часі, залежно від порушення рівноваги між чистим оборотним капіталом та потребою в оборотному капіталі. Крім того, вищезазначена формула допомагає зрозуміти, яким чином можна встановити фінансову рівновагу.

Взаємозв'язок всіх елементів фінансової рівноваги проілюструємо за допомогою рис. 1.

При цьому наявність грошових коштів може бути як із позитивним, так і з негативним знаком, що відображає різні ситуації фінансового стану суб'єктів господарювання.

Відповідно до НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Під рухом грошових коштів розуміють надходження і вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів [6]. При цьому для управління грошовими коштами розрізняють грошові кошти, які формуються у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Процес управління грошовими коштами повинен включати різні види діяльності суб'єктів господарювання для отримання цілісного уявлення про джерела та стан фінансової рівноваги. Він повинен демонструвати вплив операційної та неопераційної діяльності на елементи фінансової рівноваги, але при цьому залишатися простим і зрозумілим для користувачів. З цією метою надамо модель фінансової рівноваги суб'єкта господарювання, яка ураховує зміни чистого оборотного капіталу; операційної та неопераційної потреби в оборотному капіталі; зміни потенційних грошових коштів та зміну реальної наявності грошових коштів від операційної та неопераційної діяльності. Ця модель має матричну структуру і може бути схематично представлена так (рис. 2).

Дана модель показує вплив операційної та неопераційної діяльності на фінансову рівновагу суб'єкта господарювання. Виокремлення операційної та неопераційної діяльності допоможе виявити найбільш слабкі місця в його діяльності. Для розрахунку зміни потенційних грошових коштів від операційної діяльності нами пропонується застосування такої формули:

$$\Delta pcf_o = gp - \Delta nw_o, \quad (2)$$

де Δpcf_o – зміна потенційних грошових коштів від операційної діяльності;

gp – валовий прибуток;

Δnw_o – зміна операційної потреби в оборотному капіталі.

В основі формули (2) лежить головне рівняння між елементами фінансової рівноваги (формула (1)) cf = wc – nc.

При цьому, як зазначалося, чистий оборотний капітал від операційної діяльності повинен дорівнювати валовому прибутку, оскільки валовий прибуток є основним джерелом ресурсів від операційної діяльності.

Таким чином, використання показника зміни потенційних грошових коштів від операційної діяльності (Δcf_o) дає змогу виявити величину коштів, одержаних від основної діяльності суб'єкта господарювання, а також виявити взаємозалежність основних елементів фінансової рівноваги: чистого оборотного капіталу, потреби в оборотному капіталі та грошових коштів. Це допомагає визначити, чому деякі суб'єкти господарювання одержують прибуток, але водночас зазнають фінансові труднощі, тобто не в змозі виконувати свої зобов'язання.

Зміну потенційних грошових потоків від неопераційної діяльності можна розрахувати за допомогою такої формули:

$$\Delta pcf_n = \Delta wc_n - \Delta nw_n, \quad (3)$$

Вплив операцій на фінансову рівновагу	Зміна чистого оборотного капіталу	Зміна потреби в оборотному капіталі	Зміна грошових коштів
Операційна діяльність	-	=	
	+	+	+
Неопераційна діяльність	-	=	
	+	+	+
Зміна поточних кредитів банку	-	=	
	=	=	=
Разом зміна наявних грошових коштів	-	=	

Рис. 2. Модель фінансової рівноваги підприємства

Джерело: складено на основі [2]

де Δpcf_n – зміна потенційних грошових коштів від неопераційної діяльності;

Δwc_n – зміна чистого оборотного капіталу від неопераційної діяльності;

Δnw_n – зміна неопераційної потреби в оборотному капіталі.

Показник зміни потенційних грошових потоків від неопераційної діяльності (Δpcf_n) дає змогу визначити зміну грошових коштів від неосновної діяльності суб'єкта господарювання, що є важливим для оцінки рівня фінансової рівноваги.

Проаналізуємо грошові потоки суб'єктів господарювання на прикладі торгових підприємств за допомогою моделі фінансової рівноваги (табл. 1).

Розрахунок потенційних грошових коштів від операційної діяльності підприємств торгівлі дав змогу виявити, що в 201А та 201Г рр. грошові кошти від операційної діяльності були меншими, ніж валовий прибуток, що пов'язано зі зростанням потреби в оборотному капіталі відповідно на 1 428,2 та 1 463,4 тис. грн. Збільшення потреби в оборотному капіталі відбувалося за рахунок збільшення розміру запасів (949,6 і 3 224,4 тис грн.) та дебіторської заборгованості (631,0 і 2 432,9 тис. грн.). Стримувала зростання потреби в поточному фінансуванні кредиторська заборгованість за товари відповідно на 152,4 та 2 380,9 тис. грн. Дані табл. 1 свідчать, що всі торгові підприємства мали постійне зростання дефіциту грошових коштів від неопераційної діяльності, що потребує певних управлінських заходів.

Висновки. Управління грошовими коштами є обов'язковим елементом управління фінансовою рівновагою, що дає змогу забезпечити її необхідний рівень, скоротити потребу в запозиченому капіталі та запобігти негативному впливу фінансових ризиків. Для оцінки ефективності управління грошовими коштами суб'єктів господарювання слід використовувати зрозумілу методику, яка дає змогу виявити та проаналізувати зміни в русі грошових коштів та буде надійним джерелом інформації про зміни чистого оборотного капіталу; потреби в оборотному капіталі від різних видів діяльності.

Результати аналізу грошових коштів, чистого оборотного капіталу та потреби в оборотному капіталі дали змогу зробити висновок, що суб'єкти господарювання в змозі генерувати грошові кошти від основної діяльності. Проте дефіцит чистого оборотного капіталу та зростання потреби в ньому можуть негативно вплинути на їх стан.

Таким чином, грошові кошти є абсолютно необхідними для існування і виживання суб'єктів господарювання, тільки за умови генерування здорових залишків грошових коштів вони можуть мати необхідний рівень рентабельності, що забезпечить необхідний рівень фінансової рівноваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки економічних агентів: методологія та організація управління: дис.... д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Г.М. Азаренкова; УАБС НБУ. – Суми, 2007. – 383 с.
2. Бурденко І.М. Аналіз показників грошових потоків як критерій оцінки фінансової стійкості торгових підприємств / І.М. Бурденко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2001. – Вип. 87. – С. 85–91.
3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Коллас; пер. с франц. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

Таблиця 1

Система показників моделі фінансової рівноваги торгових підприємств, тис. грн.

Показники	Підприємства торгівлі			
	201А	201Б	201В	201Г
Операційна (господарська) діяльність				
1. Валовий прибуток	6445,3	7847,7	8686,1	12207,4
2. Зміна операційної потреби в оборотному капіталі				
зміна запасів	949,6	-564,4	1751,5	3224,4
зміна господарської дебіторської заборгованості	631	-365	1726,9	2432,9
зміна господарської кредиторської заборгованості	152,4	1663,4	2015,0	2380,9
Разом зміна операційної потреби в оборотному капіталі	1428,2	-2592,8	1463,4	3276,4
3. Зміна потенційних грошових коштів від операційної діяльності (1-2)	5017,1	10440,5	7222,7	8931,0
Неопераційна діяльність				
4. Зміна чистого оборотного капіталу від неопераційної діяльності	-6012,1	-7867	-8710,7	-9606,3
5. Зміна неопераційної потреби в оборотному капіталі				
зміна іншої дебіторської заборгованості	1049,3	-46,9	-372,5	-342,8
зміна іншої кредиторської заборгованості	1737,6	-1410,7	502,3	-81,2
Разом зміна неопераційної потреби в оборотному капіталі	-688,3	1363,8	-874,8	-261,6
6. Зміна потенційних грошових коштів від неопераційної діяльності (4-5)	-5323,8	-9230,8	-7835,9	-9344,7
7. Загальна зміна потенційних грошових коштів (3 + 6)	-306,7	1209,7	-613,2	-413,7
8. Зміна поточних банківських кредитів	348,5	-1155,3	886,6	1002,4
9. Зміна наявних грошових коштів (7 + 8)	41,8	54,4	273,4	588,7

4. Колодізєв О.М., Коцюба О.В. Управління грошовими потоками суб'єктів господарювання на основі методів аналізу ефективності використання фінансових ресурсів / О.М. Колодізєв, О.В. Коцюба // Scientific Journal «ScienceRise» – 2015. – № 3/3(8) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/texc_2015_3%283%29__11.
5. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1(52) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2139/1.pdf.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/z0336-13.
7. Campbell Philip Never Run Out of Cash: The 10 Cash Flow Rules You Can't Afford to Ignore / Philip Campbell. – Grow and Succeed Publishing, LLC, Texas, 2004. – 210 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.neverrunoutofcash.com/neverrunoutofcashv2.pdf.
8. Casey, C., Bartczak, N. Using operating cash flow data to predict financial distress: some extensions / C. Casey, N. Bartczak // Journal of Accounting Research. – 1985. – № 23(1). – P. 384–401 [Electronic resource]. – Access mode: http://pad.um.ac. ir/file/view/11156301.
9. Gilchrist, S., Himmelberg, C.P. The Role of Cash Flow in Reduced-Form Investment Equations / S. Gilchrist, C.P. Himmelberg // Journal of monetary Economics. – 1995. – № 36(3). – P. 541–572.
10. Harshal Katre How To Manage Cash Flow [Electronic resource]. – Access mode: http://www.inc. com/encyclopedia/cashflow.html.
11. Justin G. Longenecker, J. William Petty, Leslie E. Palich, Frank Hoy Small Business Management: Launching & Growing Entrepreneurial / Justin G. Longenecker, J. William Petty, Leslie E. Palich, Frank Hoy. – Ventures Grow and Succeed Publishing, LLC. – 201 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.neverrunoutofcash.com/neverrunoutofcashv2.pdf.
12. Mason, P. Cash Flow Analysis and the Funds Statement. Accounting Research Study 2. / P. Mason, – American Institute of Certified Public Accountants, 1961. – 98 p.
13. Meunier H., de Barolet F., et Boulmer P. La tresorerie des enterprises / Meunier H., de Barolet F., et Boulmer P. – Dunod, 1970. – 544 p.
14. Ward Susan How to Tell If You Have a Cash Flow Problem & What to Do About It / Susan Ward // The balance [Electronic resource]. – Access mode: https://www.thebalance.com/cash-flow-management-2947138.

UDC 330.341

Galtsova O.L.
Doctor of Economics, Professor,
Head of Economic Theory,
National and International Economics department,
Classical Private University, Zaporizhzhya

Britsyna Ju.V.
PhD Student
Classic Private University, Zaporizhzhya

THE WAYS OF IMPROVING OF FINANCIAL SUPPORT OF EDUCATION IN UKRAINE

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

ANNOTATION

The ways of optimization of financial support of education in Ukraine is considered. The study is based on theoretical study and evaluation of the practical aspects of selected issues. The author analyses the state budget financing of the educational sector in Ukraine in the market conditions. The author suggests ways of literacy level increasing, which is necessary for the intellectual development of every person, economic security and improves the welfare of the nation.

Keywords: state budget, local budgets, expenditures on education, funding of the educational sector, human capital, financial support, education expenditure budget.

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано шляхи оптимізації фінансового забезпечення освіти в Україні на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів, досліджено питання щодо поліпшення механізму фінансування освіти, якості надання освітніх послуг, запропоновані шляхи розв'язання, спрямовані на забезпечення рівня грамотності населення, які необхідні для інтелектуального розвитку кожної людини, економічної безпеки держави та підвищення загального добробуту нації.

Ключові слова: державний бюджет, місцеві бюджети, видатки на освіту, джерела фінансування освітньої галузі, людський капітал, фінансове забезпечення, освіта, видатки, бюджет.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы пути оптимизации финансового обеспечения образования в Украине на основе изучения теоретических и оценки практических аспектов, рассмотрены вопросы улучшения механизма финансирования образования, качества предоставления образовательных услуг, предложены пути решения, направленные на обеспечение уровня грамотности населения, необходимые для интеллектуального развития каждого человека, экономической безопасности страны и повышения общего благосостояния нации.

Ключевые слова: государственный бюджет, местные бюджеты, расходы на образование, источники финансирования образования, человеческий капитал, финансовое обеспечение, образование, расходы, бюджет.

The main goal of article. The purpose of the study is optimization of financial support of education in Ukraine. The study is based on theoretical study and evaluation of the practical aspects of selected issues. The author analyses the state budget financing of the educational sector in Ukraine in the market conditions. The author suggests ways of literacy level increasing, which is necessary for the intellectual development of every person, economic security and improves the welfare of the nation.

Analysis of the research. The issues of education and financial security characteristics are studied by domestic and foreign researches such as G. Becker, J. Blank, T. Boholib V. Bukovynskiy, N. Greek, Kychko I., T.C. Kurylenko, etc. However, the issue of integration processes and the mechanism for financing education, the quality of educational services are extremely important and require further study.

The basic part. The problems of financing of education are discussed in different countries. Many scientists around the world offer a variety of ways to increase the efficiency of education funding and approaching its capacity for sustainable development. Note that quality education significantly affects the economic, social, cultural and regional society. Funding for education is fixed by legislation Ukraine budgets and budget resources that need to perform these powers of the state. The education system in Ukraine is the only complex series of interconnected links education and training, preschool education; secondary education; after-school education; vocational training; vocational and higher education.

Today the source of education funding in Ukraine is government funding that is based on a single estimate of revenue and expenditure. The sources of the estimates are both budget and funds received from other sources. The ratio between budget and off-budget financial resources varies depending on the availability of budgetary resources and adequate public policies in education, in economic development, ownership of the institution, the relationship between the public and private sectors and others.

The bulk of the consolidated budget expenditures for education expenses up to finance schools. The financial and economic activities in secondary schools based on a single estimate of revenue and expenditure. Financing secondary education in Ukraine at the expense of funds allocated from the state budget according to regulations for the area

per student. The authorities, who function delegated, direct budget allocation and control over the public services of education is regional or local authorities and education management [4].

The financing preschool education at the expense of, the founder (owner); respective budgets (for state and municipal pre-schools) in the amount prescribed by the regulations of financing; parents or persons substituting them; donations and target contributions of natural and legal parents must make up 15-20% of total pre-school education, but in fact the parent fee is 50%.

At present, according to the Budget Code of Ukraine only school education of the whole system of national education funded by local budgets. [1] Instead, school education under Article 38 of the Law of Ukraine «On education» is part of the structure of the national education and aims to develop the abilities and talents of children, pupils and students, meeting their interests, spiritual needs and requirements in the professional determination [2]. Article 61 of the same Act stipulates that funding for public schools and institutions, organizations, businesses education system at the expense of relevant budgets, sectors of the economy, state enterprises and organizations, as well as additional funding sources, i.e. for all levels of education (preschool education, secondary education, adult education, vocational education, higher education, postgraduate education, etc.) provides the same funding mechanism [2]. As in regions that do not have sufficient income to the local budget, school funding aesthetic education, cultural institutions as the rate «per capita» will lead to their ultimate elimination. This situation aggravates inequality in funding of all sectors of adult education. Articles 89 and 90 of the Budget Code of Ukraine does not provide for budgetary transfer to correct local spending undertaken on hold after-school education. BC Article 91 provides that these costs are exclusively the competence of local budgets [1].

The funding of vocational education decreased significantly due to the change of ownership of enterprises and the collapse of the planned economy. During the Soviet period to 40-50% funding basic vocational carried out by enterprises, branch ministries and departments. Law of Ukraine «On Vocational Education» found that «Vocational education acquired by citizens of Ukraine in state and municipal vocational education free of charge at public expense» [5]. As a result of the fact that almost all activities of vocational education are financed from the state budget, money is chronically short of such education and efficiency always decreases. In high school there are also obvious imbalance between the scale of activities and funding. Significant amounts involved in higher education from non-budgetary funds, primarily – through tuition fees by physical and legal entities.

The level of public funding of education is insufficient, indicating a loss of state leading position on the level of education of citizens.

The overwhelming share of expenditure budgets for education expenses up to finance schools. The main sources of financing education institutions are state-owned funds state and local budgets, economic sectors, state enterprises and additional revenues [1]. According to Art.61 Law of Ukraine «On education» the state provides budget allocations for education of at least 10% of the Sun and currency allocations for basic operations. Funds schools and institutions of education and science are wholly or partially funded derived from the exercise or activities provided their statutory documents are not considered income and is not taxed.

The additional education institutions as sources of funding may consider:

– funds for education, training, training and retraining under the contracts concluded;

– payment for the provision of additional educational services;

– donations, material values received from enterprises, institutions, organizations and individuals;

– subsidies from local budgets;

– funds for research works (services) and other works made to order educational institution enterprises, institutions, organizations and individuals;

– income from sales training and workshops, businesses, shops and farms from

• renting premises, facilities and equipment;

– credits and loans banks, dividends from securities and income from the placement of on deposit temporarily free of extra budgetary funds;

– other costs.

The lack of effectiveness of public spending on education is due to several factors, the main of which are defects organizational and management structure of the industry. The funds allocated by the state to provide educational services, not even enough to cover basic expenditure, wages due on the salary payment for energy negative trends that show the poor state of Ukrainian education is its non-compliance with European and international labor markets. Unfortunately, the state is no longer responsible for providing jobs to graduates. Only offer unified applications that are not associated with international labor markets.

The increasing spending on education is mainly due to the fact that along with increased spending on wages due to rising minimum wage was established in terms of premium 20% of the salary teachers of vocational schools and universities I-II level of accreditation, heads and deputy heads of these institutions. Also scholarships for vocational and technical schools and university students due to the indexation of grants are increased.

The funding for education from the state budget will only be effective when the funds allocated by the state to finance education, will be available in sufficient quantities and on a stable, objective and proportional basis. And even in this case, the system of centralized funding should be

complemented by public control over the use of resources and quality of services at the local level.

The uniform Rules concerning the share of local budgets of cities or districts are required to provide pre-school and school education of their income does not exist. This means that cities seeking to compensate for the lack of attention to education by the state are forced to cut their utilities and curtail investment programs. At the same time, local governments in different environments and have different opportunities for education funding at the local level.

The development of educational investment must be based not simply on increasing spending and to improve their efficiency in order to ensure the quality of educational services and equal access of the population to receive them throughout life. The education system in Ukraine should focus primarily on the needs of the individual and the employer. Focusing on the real needs of consumers of educational services will create the basis for involvement in the education system of additional financial resources, which consist of both funds of enterprises, customers and individual banks and borrowed funds students. One of the major issues is the role of government in funding education, but in most highly developed countries in theory and in practice there are two positions: support for large state role in funding education and support an important role in the development of these market problems.

The public financing plays an important role in ensuring the stability of the education system, where certain inherent inertia and conservatism, may not be directly involved in the mechanism of the market with its dynamically variable mechanism of supply and demand, competition, free pricing and more. Overall market these attributes can relate to professional education, where demand in the labor market largely determines the direction and content of education. In general education, where these are formed only needed every man base of knowledge, abilities, skills, foundations of spirituality, ethics, market impact is felt rather indirectly.

The impact of market system of education, up to and including certain elements and sectors of activity in the mechanism of direct sale of educational services, education increases the dynamism, economically stimulating activity of students. Considering the positive and negative aspects include education market mechanism, do not include one of the decisive factors inherent in education as a social, public institutions. This institution has specific in relation to other areas of society, this specificity on health and culture). This specificity is the primordial role of education and upbringing of the younger generation as the basis of the process of socialization. At all stages of human development is the process as resolving conflicts between the system of the individual in his relation to the education system and the public interest on own reproduction vector is directly determined by the requirements of social development.

The lack of effectiveness of public spending on education is due to several factors, the main of which are defects organizational and management structure of the industry. The funds allocated by the state to provide educational services, not even enough to cover basic expenditure, salaries, charges on salaries, pay for energy. The negative trend that indicates a poor state of Ukrainian education is its non-compliance with European and international labor markets.

The construction of economic mechanisms, which would ensure an effective system of financing, requires global standards in this area. Ukraine should switch from predominantly fiscal education funding to attract additional sources (fundraising), such as a commercial business and banks. It is necessary to empower schools to raise additional funds by nonprofit foundations; use of grant support research projects and educational innovation; expanding the list of paid services provided by educational institutions.

According to the existing level of knowledge intensity of gross domestic product of Ukraine national scale budget financing of educational institutions solve the problems of financing education should be carried out by:

– increasing competition in research and development in schools by directing additional budget funds for projects of research and development that will be selected on a competitive basis within the framework of the state scientific and technical programs, the state order for the creation of new technologies and grant funding;

– optimization of the cost of scientific educational institutions based on the results of certification based on independent assessment of research results, personnel and logistical capacity;

– providing independent scientific and technical expertise of projects submitted for funding from the state budget, expansion of involvement in the examination of leading international experts;

– simplification of public procurement work to implement research and development grants and procedures to perform research and development of international organizations;

– delineation of functions of the administrative and educational management in the budget of educational institutions;

– use of economic incentives for businesses to implement their investment, which are related to the provision of research and development in schools.

The current state of Ukraine's economy, increasing of spending on education from the state budget in the coming years is no possible. Therefore, one of the priorities of reforming the national education system in Ukraine should reform its economic fundamentals aimed at optimizing the use of resources and the creation of transparent financial and economic mechanisms targeted savings and targeted use of funds required to im-

plement fully the constitutional rights of citizens to education.

Thus, studies of the current state funding for education in Ukraine shows that to solve problems of the industry needs to develop a coherent system of government measures that will be used to ensure its effective development. Thus the main problem, in our view, should be to ensure sufficient funding sector, by optimizing budget and extra budgetary resources for its development.

The special role for effective use of financial resources of the state should play a management system and control over budgetary institutions. The improvement of the situation, policies need to generate funding for education in accordance with the socio-economic feasibility committed expenditure and a combination of domestic and international experience. The combination of these measures ultimately should help educate comprehensively educated person, with their inherent systemic worldview and logical thinking, knowledge and skills which match the profile of its activities.

Conclusions. Under market conditions, the investment in human capital is a central element in strategies promoting economic prosperity of the country. The current state funding of education in Ukraine is quite disappointing. The construction of economic mechanisms, which would ensure an effective system of financing, requires global standards in this area. Ukraine should switch from predominantly fiscal education funding to attract additional sources such as commercial banks and business. It is necessary to empower schools to raise additional funds for non-profit foundations; use of grant support research projects and educational innovation; expanding the list of paid services provided by educational institutions.

The budget deficit to education, irregular flow of budgetary funds and the opacity of their distribution at regional and local level have implications for reducing the quality and efficiency of education. In addition, shifting much of the cost to parents is a double burden because they have already paid taxes. The lack of proper control over the targeted use of budget leads to a drop in confidence in the public education system.

REFERENCES:

1. The Constitution of Ukraine – the Law of Ukraine № 254k / 96-VR of 28.06.1996.: http://zakon4.rada.gov.ua.
2. On the State Budget for 2012: The Law of Ukraine from 12.2010 g. № 4282-VI]: http://zakon2.rada.gov.ua.
3. On the State Budget for 2013: The Law of Ukraine from 12.2013 g. № 715-VII: http://zakon2.rada.gov.ua.
4. On State Budget for 2014: the Law of Ukraine of 01.16.2014 p. № 719-VII]: http://zakon2.rada.gov.ua.
5. Basic indicators of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of the 2014/15 academic year: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. The official site of the State Statistics Service of Ukraine: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 336.71:339.727.22](477)

Гірченко Т.Д.
кандидат економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Стороженко О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Шейко О.П.
ст. викладач кафедри банківської справи
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ ГРУП В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE AND PROSPECTS OF BANKS' DEVELOPMENT OF FOREIGN BANKING GROUPS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто роль і значення іноземного капіталу та його вплив на стратегії розвитку вітчизняних банків, їх конкурентоспроможність, фінансову стійкість банківської системи України та економічну безпеку держави у цілому. Проведений аналіз діяльності банків іноземних банківських груп в Україні в 2014–2016 рр. засвідчив посилення їх позицій як за абсолютними показниками, так і за відносними показниками. Ураховуючи фінансові результати діяльності, визначено рейтинг найбільш фінансово успішних банків іноземних банківських груп в Україні на початок 2017 р. Запропоновано систему заходів щодо оптимізації та забезпечення фінансової безпеки банківської системи України в процесі залучення іноземного капіталу.

Ключові слова: іноземний капітал, банки іноземних банківських груп, банківська система, статутний капітал, активи банків, іноземні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены роль и значение иностранного капитала, а также его влияние на стратегии развития отечественных банков, их конкурентоспособность, финансовую стойкость банковской системы Украины и экономическую безопасность государства в целом. Проведенный анализ деятельности банков иностранных банковских групп в 2014–2016 гг. показал усиление позиции как в абсолютных, так и в относительных показателях. Учитывая финансовые результаты деятельности, определен рейтинг наиболее финансово успешных банков иностранных банковских групп на начало 2017 г. Предложена система мероприятий по оптимизации и обеспечению финансовой безопасности банковской системы Украины в процессе привлечения иностранного капитала.

Ключевые слова: иностранный капитал, банков иностранных банковских групп, банковская система, уставной капитал, активы банков, иностранные инвестиции.

ANNOTATION

In this article it was researched the role and the importance of foreign capital and its influence on development strategies of domestic banks, these competitiveness, a financial stability of Ukrainian bank system and economic safety of the country in general. After analysis of the banks of foreign banking groups in Ukraine in 2014-2016 it was determined the strengthening its positions of both in absolute terms and in relative. Based on financial performance it was defined the list of the most financially successful banks of foreign banking groups in Ukraine in early 2017. It was offered the measures how to optimize the system and to ensure the finance safety of banking system of Ukraine during the process of attracting foreign capital.

Keywords: foreign capital, banks of foreign banking groups, banking system, share capital, banking assets, foreign Investment.

Постановка проблеми. Досвід процвітаючих в умовах ринку банків переконує в тому, що їхній стійкий розвиток залежить від сукупності таких властивостей, як гнучкість і швидкість реакції на зміни кон'юнктури ринку, конкурентоспроможність продуктів та банку в цілому, інвестиційна активність, висока ліквідність і фінансова стабільність, широке використання інноваційних факторів для саморозвитку. Не останню роль у розвитку та покращенні цих властивостей відіграє присутність іноземного капіталу в банківському секторі. На даному етапі економічного розвитку Україна перебуває в такій ситуації, коли власними силами їй неможливо досягти значних зрушень у соціально-економічному становищі, тому залучення іноземного капіталу в національну економіку є необхідним для сприяння цьому процесу. Проте інвестиційне середовище України має дуже багато недоліків; з-поміж провідних інвестиційних рейтингів вона займає останні місця, але варто пам'ятати і про значний інвестиційний потенціал, яким багата наша держава і який може проявитися у разі проведення ефективної інвестиційної політики з боку уряду держави. У зв'язку із цим дослідження проблеми доступу іноземного капіталу в банківську систему України, його вплив на підвищення рівня капіталізації та взагалі на стійкість банківського сектору набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему функціонування та впливу іноземного капіталу на світову та українську банківські системи досліджували у своїх працях такі

науковці: Адамс Р., Базилевич В.Д., Барановський О.І., Буковський І.В., Геєць В.М., Вовчак О.Д., Івасів І., Корнєєв В.В., Міщенко В.І., Осадчий Є.С., Стельмах В. та ін. Науковці запропонували заходи зі створення системи регулювання банків з іноземним капіталом, які максимізують позитивні наслідки присутності іноземного банківського капіталу в банківській системі України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість робіт зарубіжних та вітчизняних учених у напрямі дослідження впливу іноземного капіталу на банківську систему України, позитивних та негативних наслідків його експансії у банківський сектор України, питання, пов'язані з аналізом присутності іноземного капіталу, його впливу на фінансову стійкість, прибутковість банківської системи України та економічну безпеку держави у цілому, залишаються невирішеними та потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні основних показників діяльності банків іноземних банківських груп в Україні та обґрунтуванні системи перспективних заходів щодо оптимізації та забезпечення фінансової безпеки банківської системи України в процесі залучення іноземного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останнє десятиріччя приплив іноземного капіталу значною мірою скоригував стратегії розвитку вітчизняних банків. Банки вимушені трансформуватися: змінювати наявні організаційні структури на досконаліші, розширювати спектр послуг, у тому числі вдосконалювати механізм надання кредитів і зрештою ставати більш привабливими та відкритими для клієнтів. Іноземні банки впливають на зміну конкурентного середовища та, відповідно, змінюють рівень конкурентоспроможності окремих банків та банківської системи у цілому. В Україні банки з іноземним капіталом, зайнявши міцні конкурентні позиції, фактично мають змогу обирати, який сектор економіки кредитувати, варіювати відсотковими ставками на вітчизняному ринку, витісняти слабкіші вітчизняні банки, при цьому основною метою таких фінансових установ усе ж залишається максимізація власної вигоди, а не забезпечення ресурсами стратегічних напрямів розвитку національної економіки України. Під впливом іноземних банків вітчизняні банки мають загрозу втрати своєї частки на ринку та погіршення конкурентоспроможності, тому вони вимушені швидко реагувати на умови середовища, що дасть змогу наблизитися до показників діяльності іноземних банків та в результаті позитивно вплине на їх конкурентні позиції [1, с. 49].

За даними Національного банку України, за період 2012–2016 рр. кількість банків з іноземним капіталом в Україні зменшилася на 12, зокрема кількість банків зі 100-відсотковим іноземним капіталом зменшилась на чотири, що свідчить про значний відплив іноземних інвестицій із банківського сектору країни, який був зумовлений банківською кризою та нестабільністю політичної та економічної ситуації. Станом на 01.01.2017 із 99 працюючих (що мають ліцензію) в Україні банків 41 фінансова установа – з іноземним капіталом (на 01.01.2015 – 51 банк з іноземним капіталом із 162 працюючих), у тому числі 18 – зі 100-відсотковим іноземним капіталом (на 01.01.2015 – 19) [2]. Традиційним показником, який характеризує участь іноземного капіталу в банківській системі країни, є наявність у статутному капіталі банку частки, яка належить нерезиденту. Динаміка зміни частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків України за період 2012–2016 рр. наведена на рис. 1.

Рис. 1. Динаміка частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків України за період 2012–2016 рр., %

Джерело: складено на основі [2]

Отже, за даними Національного банку України, частка іноземного капіталу в банківській системі України за останні п'ять років постійно змінювалася і станом 01.01.2017 становила 54,7%, що є найбільшим показником за останні 15 років. Окремо слід зазначити, що банківські установи з іноземним капіталом виявилися більш стійкими в кризовий період, про що свідчить випередження темпу падіння кількості банків, що мають ліцензію, порівняно з темпом падіння кількості діючих банків з іноземним капіталом. До 2018 р. планується завершити впровадження вимог Базель III. Це призведе до подальшого скорочення кількості банків. Невеликі за розміром банки покинуть ринок, теоретично шляхом серії злиттів і поглинань. НБУ ставить на меті нарощування частки іноземного капіталу в банківській системі до 50% і зменшення ролі держави в банківському секторі до рівня нижче за 10% до 2020 р.

Окрему групу в категорії «банки з іноземним капіталом» становлять банки іноземних банківських груп. До 01.01.2016 усі ці банки в банківській системі України мали назву «банки з іноземним капіталом». Із 01.01.2016 Національний банк України об'єднав усі банки, власниками контрольних пакетів акцій яких є іноземні банківські установи, у групу «Банки іноземних бан-

ківських груп». Відповідно до нових критеріїв, до групи «Банки іноземних банківських груп» входять установи, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам, у власності яких є контрольний пакет акцій щонайменше однієї банківської установи [3]. У результаті у статистиці НБУ було виокремлено групу з 25 дочірніх банків, материнські компанії яких зареєстровані та працюють за кордоном.

Станом на 01.01.2017 у банківській системі України присутній та функціонує капітал таких банківських груп: шведської SEB Group (ПАТ «СЕБ Корпоративний Банк»); американського холдингу Citigroup (ПАТ «Сітібанк»); французьких груп Credit Agricole Group (ПАТ «Креді Агріколь Банк») та BNP Paribas (АТ «Укрсиббанк»); італійської групи Unicredit (ПАТ «Укрсоцбанк»); німецького банку Deutsche Bank (ПАТ «Дойче Банк ДРУ»); польського банку PKO Bank Polski (ПАТ «Кредобанк»); російського банку «Сбербанк» та ін.

Для визначення основних напрямів функціонування банків іноземних банківських груп в Україні проведемо аналіз їхньої діяльність за 2014–2016 рр. та визначимо особливості, переваги та недоліки їх діяльності порівняно з вітчизняними банками на основі аналізу сукупності показників. Передусім банки іноземних банківських груп оцінимо за сукупністю активів, які відображають спроможність банку ефективно працювати у банківському секторі (табл. 1).

Варто зазначити, що загалом уся група досліджуваних банків пришвидшено нарощувала обсяг активів упродовж 2014–2016 рр., які на кінець 2016 р. становили 434 544 млн. грн. та зросли на 107,1% порівняно з 2014 р. Частка активів банків іноземних банківських груп у загальному обсязі активів банків України на кінець 2015 р. становила 34,7%, на кінець 2016 р. була на рівні 35% [4]. Провідні позиції за обсягом сукупних активів з-поміж 25 досліджуваних банків іноземних банківських груп у 2014–2016 рр. займали ПАТ «Дойче Банк ДБУ», АТ «Прокредит банк», АТ «УкрСиббанк», ПАТ «Сітібанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», постійно змінюючи лідера. Найменший обсяг активів у досліджуваному періоді та постійна тенденція до їх скорочення і, відповідно, до скорочення капіталізації була притаманна ПАТ «ВТБ БАНК», АТ «БМ БАНК», ПАТ «Промінвестбанк» та ПАТ «Банк Форвард», які фактично втратили свою вагомість у банківській системі.

Однак у діяльності банку важливим моментом є не лише формування активів, а й ефективне управління ними. Для визначення ефектив-

Таблиця 1

Активи банків іноземних банківських груп в Україні станом на 01.01.2015, 01.01.2016 та 01.01.2017, тис. грн. [3; 4]

Код банку	Назва банку	Станом 01.01.2015	Станом 01.01.2016	Станом 01.01.2017	Темп приросту, %
3	ПАТ «Промінвестбанк»	52 656 224	41 652 330	34 323 896	-34,8
5	ПАТ «УКРСОЦБАНК»	48 258 327	54 219 161	41 800 097	-13,4
36	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	46 859 432	51 239 349	55 999 735	19,5
42	ПАТ «ВТБ БАНК»	36 502 261	25 616 858	20 640 072	-43,5
43	АТ «АЛЬТБАНК»	511 970	298 531	409 662	-20,0
88	ПАТ «КРЕДОБАНК»	6145251	8 272 284	11 004 498	79,1
97	ПАТ «ВіЕс Банк»	2 646 414	3 666 012	3 909 280	47,7
105	ПАТ «МАРФІН БАНК»	2 607 104	3 130 753	3 538 747	35,7
136	АТ «УкрСиббанк»	26 336 775	43 418 209	45 367 425	72,3
142	ПАТ «Ідея Банк»	2 899 642	2 787 872	3 356 235	15,7
153	ПАТКБ «ПРАВЕКС-БАНК»	4 914 614	4 940 637	4 403 518	-10,4
171	ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»	21 079 321	23 238 516	29 895 180	41,8
242	ПАТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»	6 258 102	5 801 648	5 093 902	-18,6
251	АТ «ПІРЕУС БАНК МКБ»	3 228 079	3 172 588	3 328 652	3,1
272	ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	36 693 914	42 363 131	38 953 914	6,2
295	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	14512654	15 103 552	17 358 491	19,6
296	АТ «ОТП БАНК»	21 505 504	21 154 465	24 831 464	15,5
297	ПАТ «СІТІБАНК»	10 545 173	16 085 165	19 459 670	84,5
298	АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»	4 475 731	7 785 143	12 117 205	170,7
299	ПАТ «СБЕРБАНК»	46 740 331	51 806 564	48 355 811	3,5
321	АТ «БМ БАНК»	3 437 150	3 155 667	1 752 468	-49,0
325	ПАТ «БАНК ФОРВАРД»	2 305 040	1 650 348	1 938 379	-15,9
329	ПАТ «КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК»	2 258 907	2 074 574	2 242 986	-0,7
407	ПАТ «Дойче Банк ДРУ»	862 534	1 648 424	2 466 170	185,9
455	ПАТ «СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК»	1 475 469	1 024 775	1 996 473	35,3
	Всього	405 715 921	435 306 558	434 543 931	7,1

ності активів досліджуваних банків нами було розраховано коефіцієнти ROA (рентабельність активів, %) для кожного з банків іноземних банківських груп, а їх аналіз дав змогу виявити банки, активи яких були рентабельними впродовж 2014–2016 рр., однак частка таких банків становила лише 32% від загальної кількості аналізованих банків групи. Найвищі коефіцієнти ROA в 2016 р. отримані для ПАТ «Сітібанк» – 3,1%, ПАТ «Дойче Банк ДБУ» – 0,3% та ПАТ «ІНГ Банк Україна» – 1,6%. Найнижчі значення коефіцієнтів ROA в 2016 р. отримані для ПАТ «Промінвестбанк» (–38,5%), ПАТ «ВТБ Банк» (–8,6%) та ПАТ «Сбербанк» (–12%). Загалом у 2016 р. нерентабельними виявилися активи 17 банків іноземних банківських груп, що може свідчити про неефективний банківський менеджмент щодо управління активами.

Вагому частку у структурі активів банків становлять кредити, надані банками України. Частка кредитів, наданих в економіку України банками іноземних банківських груп, у структурі активів цих банків у 2014 р. становила 67,2%; у 2015 р. – 68,8%, у 2016 р. – 62,7%. Обсяги кредитування банків іноземних банківських груп в Україні за останні три роки наведено в табл. 2.

Загальна частка кредитів банків іноземних банківських груп (272 721 млн. грн.) у загальному обсязі кредитів банків України в 2015 р. становила 38,2% та зросла порівняно з 2014 р. на 6,5 п. п., що свідчить про активну кредитну діяльність дочірніх банків на території України навіть тоді, коли вітчизняні банки скорочують кредитні операції через надвисокий ризик. Але в 2016 р. мало місце значне скорочення обсягів кредитування (падіння порівняно з 2014 р. – 8,3%), та станом на 01.01.2017 сума кредитів банків іноземних банківських груп становила 254 311 млн. грн. У 2016 р. найбільші обсяги кредитів надали: АТ «Райффайзен Банк Аваль» (28 003 млн. грн.), АТ «УкрСиббанк» (20 679 млн. грн.), ПАТ «Креді Агріколь Банк» (15 505 млн. грн.) та ПАТ «ІНГ Банк Україна» (12 171 млн. грн.).

Отже, незважаючи на те що банки зіткнулися із широким спектром проблем на кредитному ринку та завдяки лояльності вкладників та фінансовій підтримці материнських компаній вони мали конкурентну перевагу, що виражалася у відносно низькій вартості кредитних ресурсів і можливості надання кредитів за більш низькими ставками. У структурі кредитів, наданих банками України в економіку, важливо проаналізувати обсяги кредитів, наданих ними фізичним та юридичним особам. Співвідношення за цими складниками віддзеркалює кредитну політику банку та може або збільшити кре-

Таблиця 2

Кредити банків іноземних банківських груп в Україні станом на 01.01.2015, 01.01.2016 та 01.01.2017, тис. грн. [3; 4]

Код банку	Назва банку	Станом 01.01.2015	Станом 01.01.2016	Станом 01.01.2017	Темп приросту
3	ПАТ «Промінвестбанк»	38 500 679	31 853 866	27 155 978	-29,5
5	ПАТ «УКРСОЦБАНК»	32 490 498	36 403 808	23 452 606	-27,8
36	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	29 705 240	25 269 359	28 003 966	-5,7
42	ПАТ «ВТБ БАНК»	29 285 964	16 957 037	12 684 054	-56,7
43	АТ «АЛЬТБАНК»	55 349	61451	72541	31,1
88	ПАТ «КРЕДОБАНК»	3 013 770	4 139 680	5 594 596	85,6
97	ПАТ «ВіЕс Банк»	1 645 762	1 710 260	1 407 183	-14,5
105	ПАТ «МАРФІН БАНК»	1 597 163	1 484 878	1 428 646	-10,6
136	АТ «УкрСиббанк»	14 904 777	20 958 975	20 678 612	38,7
142	ПАТ «Ідея Банк»	2 207 241	2 208 527	2 425 216	9,9
153	ПАТКБ «ПРАВЕКС-БАНК»	2 644 097	1 826 285	982 249	-62,9
171	ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»	14 529 800	13 823 958	15 505 337	6,7
242	ПАТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»	4 140 353	3 752 276	3 320 625	-19,8
251	АТ «ПІРЕУС БАНК МКБ»	1 320 903	1 027 709	1 072 002	-18,8
272	ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	25 609 183	27 462 754	25 629 498	0,1
295	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	9 172 119	11 881 694	12 170 816	32,7
296	АТ «ОТП БАНК»	16 017 576	13 398 541	15 211 493	-5,0
297	ПАТ «СІТІБАНК»	2 550 039	2 736 000	4 798 665	88,2
298	АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»	3 476 998	5 074 854	7 898 428	127,2
299	ПАТ «СБЕРБАНК»	37 692 112	45 021 812	40 393 785	7,2
321	АТ «БМ БАНК»	2 560 583	2 374 355	817 134	-68,1
325	ПАТ «БАНК ФОРВАРД»	1 664 593	962 033	1 179 669	-29,1
329	ПАТ «КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК»	1 090 043	1 139 833	1 092 026	0,2
407	ПАТ «Дойче Банк ДРУ»	241 852	557 393	210 789	-12,8
455	ПАТ «СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК»	1 173 942	692 073	1 198 474	2,1
	Всього	277 290 636	272 717 960	254 311 847	-8,3

дитний ризик банку, або ж мінімізувати його. Проаналізувавши структуру кредитів, наданих банками іноземних банківських груп у розрізі позичальників, можна зробити висновок, що банки хоча і не зменшували обсяги кредитування, але спрямовували кредитні ресурси більш надійним, перевіреним та платоспроможним позичальникам, якими виступають юридичні особи. Так, у 2014 р. частка кредитів, наданих юридичним особам, становила 79,1%, у 2015 р. – 80,4%, у 2016 р. – 81,6% [5].

За даними Національного банку, фінансовий результат діяльності банків іноземних банківських груп в Україні станом на 01.01.2015 був на рівні збитку в розмірі 8 576 млн. грн., станом на 01.01.2016 – збиток 42 259 млн. грн. та станом на 01.01.2017 – збиток 22 324 млн. грн. Проаналізувавши діяльність банків іноземних банківських груп на основі низки абсолютних та відносних показників та враховуючи фінансові результати 2016 р., можемо визначити рейтинг найбільш фінансово успішних банків на початок 2017 р.: ПАТ «Сітібанк» (прибуток 1 437 млн. грн.), ПАТ «Креді Агріколь Банк» (807 млн. грн.), ПАТ «ІНГ Банк Україна» (791млн. грн.), АТ «Райффайзен Банк Аваль» (3 820 млн. грн.), АТ «ОТП БАНК» (962 млн. грн.), які впровадили низьковитратну модель інвестиційно-корпоративного банкінгу з високими ліквідністю і прибутковістю.

Таким чином, проведений аналіз діяльності банків іноземних банківських груп в Україні в 2014–2016 рр. засвідчив посилення їх позицій як за абсолютними, так і за відносними показниками. Поточна фінансова криза серйозно похитнула фінансову стійкість, кредитоспроможність та платоспроможність вітчизняних банків, чим скористалися дочірні банки іноземних материнських компаній, посиливши свою конкурентоспроможність шляхом додаткової капіталізації. Результати проведеного дослідження дали змогу виявити сучасних лідерів із-поміж 25 банків іноземних банківських груп: АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Сітібанк», ПАТ «Креді Агріколь Банк» та ПАТ «ІНГ Банк Україна»; найменш надійні та найменш дієздатні банки: ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «АльтБанк» та АТ «БМ Банк». Під час кризи банки іноземних банківських груп забезпечили фінансову стійкість банківської системи України завдяки збереженню внутрішньокорпоративного припливу дефіцитних капітальних і кредитних коштів. Населення більше довіряло банкам з іноземним капіталом, що проявилося в майже незмінному обсязі зобов'язань цих банків на відміну від вітчизняних. Завдяки їм не відбулося значного відпливу капіталу з банківської системи України за кордон.

Безперечно, іноземні інвестиції важливі для банківської системи з погляду надходження додаткових фінансових ресурсів, нових банківських технологій, підтримки конкуренції між банками тощо. Однак це виправдано, якщо сформувалася національна банківська система, яка має власну ресурсну базу.

Оскільки частка іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі перевищила 54%, регулятору слід ужити певних заходів щодо регулювання даного показника. У сучасних умовах доцільно застосовувати принцип національного режиму. Однак, ураховуючи недосконалість вітчизняного законодавства, а також деякі інші макроекономічні фактори, очевидним є той факт, що це створить значні ризики для іноземних банків та зменшить привабливість фінансового сектора для інвестицій взагалі, тому прийнятними є принципи взаємності та консолідованого нагляду. Принцип взаємності дасть змогу українським банкам, що виходять на зовнішні ринки, мати більш привабливі умови діяльності в країнах-реципієнтах. Завдяки консолідованому нагляду здійснюватиметься контроль над діяльністю іноземних банків. При цьому необхідно чітко визначити граничну межу питомої ваги іноземного капіталу в сукупному капіталі всієї банківської системи або в капіталі окремого банку.

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України має відповідати інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяти залученню іноземних інвестицій та розширювати ресурсну базу. Водночас слід зважати на низку фінансових ризиків, пов'язаних зі швидким зростанням частки іноземного банківського капіталу, що може призвести до втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливого посилення нестабільності, несподіваних коливань ліквідності банків, імовірного відтоку фінансових ресурсів. Низка чинників, які свідчать про корисність розширення допуску іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи, значно переважає: розширення спектру банківських послуг та підвищення їх якості; зниження рівня відсоткових ставок за кредитами; зменшення впливу внутрішніх шоків на стабільність функціонування банківської системи; підвищення міжнародного фінансового рейтингу України та збільшення обсягів іноземних інвестицій в її економіку; оптимізація інституційної структури вітчизняної банківської системи та наближення її до стандартів країн із розвиненою ринковою економікою; збільшення припливу іноземного банківського капіталу в Україну з огляду на підвищений попит на ресурси з боку реального сектора вітчизняної економіки та неможливість задовольнити ці потреби за рахунок внутрішніх джерел; активізація участі в об'єктивних світових глобалізаційних процесах із можливістю врахування та недопущення негативних їх наслідків для вітчизняного банківського сектору. Якщо приплив зарубіжного банківського капіталу належним чином регулюється та контролюється, структура банківської системи оптимізується, банки отримують більше стимулів для виходу на міжнародні рин-

ки, стає ефективнішим трансмісійний механізм грошово-кредитної політики, а відсоткова ставка знижується. Залучення іноземного капіталу сприятиме зменшенню корупції, легалізації заробітної плати та відповідному збільшенню соціальних відрахувань, підвищенню стандартів гарантування вкладів.

Для оптимізації та забезпечення фінансової безпеки банківської системи України у процесі залучення іноземного капіталу необхідно:

– досягти європейського рівня монетизації економіки та зменшення частки позабанківського обігу грошей;

– розробити ефективні схеми концентрації банківського капіталу;

– запровадити системи управління грошовими потоками в державі, концентрацію їх у провідних банках на пріоритетних напрямах розвитку держави;

– розробити механізм захисту інтересів вкладників у банках з іноземним капіталом;

– підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки та національної банківської системи, а саме:

– розробити державну політику розвитку і підтримки національних банків;

– розробити власні стратегії кожним банком щодо реформування та змін у менеджменті;

– створити умови для національних інвестицій до капіталу банків через сприяння легалізації некримінальних капіталів і виходу акцій банків на фондові ринки; приділити увагу уряду роботі з підвищення суверенного рейтингу України; розробити стратегії певних обмежень діяльності банків з іноземним капіталом на найближчі п'ять років для уникнення відтоку капіталу за кордон під час кризових явищ, що присутні нині;

– удосконалити правову та організаційну бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату;

– забезпечити гарантію захисту прав і свобод інвестора.

Висновки. У сучасних умовах глобалізації та фінансової інтеграції світової економічної системи та банківської системи України присутність іноземного банківського капіталу стала невід'ємним елементом ефективного функціонування національної економіки, оскільки іноземні інвестори вкладають не лише власні капітали, але й сприяють використанню зарубіжного досвіду ведення банківського бізнесу. Можна констатувати, що нині банки з іноземним капіталом є активними учасниками конкурентної боротьби на вітчизняному фінансовому ринку, проте для подальшого підвищення інвестиційного потенціалу банківської системи України та її стимулюючої ролі в соціально-економічному розвитку країни потрібен системний підхід до регулювання доступу іноземного капіталу до вітчизняного банківського сектору. Україні необхідно покращити економічний та політичний стан, забезпечити відповідність усім стандартам ЄС, забезпечити стабільність банківського сектору.

Реалізація вищезазначених заходів дасть змогу раціонально залучати іноземний капітал до банківського сектору України, а також сповна скористатися перевагами такої присутності для подальшої розбудови національної економіки, зміцнення грошово-кредитного ринку та фінансової системи у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гірченко Т.Д. Дослідження впливу іноземного капіталу на конкурентоспроможність вітчизняних банків / Т.Д. Гірченко, О.О. Стороженко // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики» Харківського інституту банківської справи УБС НБУ. – Харків. – 2014. – Вип. 1. – С. 44–52.
2. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/index.
3. Національний банк розширив критерії визначення банків, що належать до іноземних банківських груп [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=25673128.
4. Основні показники діяльності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
5. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
6. Величко І.А. Участь іноземного капіталу в банківській системі України / І.А. Величко // Банківська справа. – 2016. – № 7. – С. 10–14.

УДК 336.71:658.012.32

Денис О.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Тустановський Ю.Г.
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВРЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

THE WAYS OF IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF GOVERNANCE OF CORPORATE CONFLICTS IN THE BANKING SECTOR IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи до удосконалення інституційного забезпечення врегулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі України. Обґрунтовано, що вдосконалення інституційного забезпечення діагностики фінансових передумов появи корпоративних конфліктів можливе за умови підпорядкованості у регулюванні НБУ кредитних бюро, а також встановлення зв'язків між Центральним банком та рейтинговими агенціями. Висвітлено перспективні напрями організації роботи інститутів зниження витрат учасників корпоративних конфліктів через легалізацію колекторного бізнесу та підпорядкованість його НБУ, формування служби фінансового омбудсмена як структурного підрозділу НБУ, підходи до впровадження інституту банківської медіації.

Ключові слова: корпоративний конфлікт, банківська установа, кредитне бюро, рейтингова агенція, омбудсмен, медіатор, колекторна компанія, НБУ.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к усовершенствованию институционального обеспечения урегулирования корпоративных конфликтов в банковском секторе Украины. Обосновано, что усовершенствование институционального обеспечения диагностики финансовых предпосылок появления корпоративных конфликтов возможно при условии подчиненности в регулировании НБУ кредитных бюро, а также установления связей между Центральным банком и рейтинговыми агентствами. Показаны перспективные направления организации работы институтов снижения затрат участников корпоративных конфликтов через легализацию коллекторского бизнеса и подчиненность его НБУ, формирование службы финансового омбудсмена как структурного подразделения НБУ, подходы к внедрению института банковской медиации.

Ключевые слова: корпоративный конфликт, банковское учреждение, кредитное бюро, рейтинговое агентство, омбудсмен, медиатор, коллекторская компания, НБУ.

ANNOTATION

In the article the approaches of improving of institutional support for settlement of corporate conflicts in Ukraine's banking sector are considered. Author proved, that improving of institutional support of diagnostic of financial preconditions of appearance of corporate conflicts is possible by provide NBU subordination of the regulation of credit bureaus and linkages between central banks and rating agencies. The perspective directions of the Institutes for lower costs of members of corporate conflicts by legalization of collector business and its subordination to the NBU, the formation of the financial ombudsman, as a structural unit NBU, approaches to the implementation of the banking institute mediation are shown.

Keywords: corporate conflict, banks, credit bureaus, rating agency, ombudsman, mediator, collector company, NBU.

Постановка проблеми. Останнім часом як теоретики, так і практики все більшу увагу приділяють проблемі корпоративних конфліктів у банківському секторі України. Це пояснюється стрімким розвитком таких конфліктів у період сучасної банківської кризи та масштабністю фінансових втрат, яких зазнають унаслідок корпоративних конфліктів усі учасники ринку, а саме акціонери банків, вкладники, кредитори, банки, регулятори.

Досвід країн з розвиненими банківськими системами свідчить про те, що повністю уникнути корпоративних конфліктів в банківському секторі неможливо, однак за умови належного інституційного забезпечення врегулювання корпоративних конфліктів можливими є попередження появи частини корпоративних конфліктів та пом'якшення наслідків тих конфліктів, уникнення яких неминуче.

З огляду на те, що в Україні інституційне забезпечення врегулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі не виконує належних функцій, актуальність теми дослідження не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи врегулювання корпоративних конфліктів у процесі існування корпорації обґрунтовані в дослідженнях відомих закордонних вчених, а саме в працях А. Берлі, Г. Мінса, Р.К. Майєра, Д. Деніс, Дж. Макконелла та інших. Галузева специфіка конфліктності фінансових інтересів учасників корпоративних відносин в банках представлена в публікаціях П. Мюлберта, Дж. Макея, М. О'Харі, Л. Лав'єна, Л. Лівайна, П. Сінсанеллі, А. Керна, Я. Головіної, О. Костюка та інших. Питання ризиків банківської діяльності та їх впливу на фінансову безпеку банків ґрунтовно досліджені Т. Смовженко, О. Барановським, А. Кузнєцовою, О. Дзюблюком, В. Рисіним, О. Васюренко, О. Вовчак, В. Міщенко, М. Савлук та іншими вченими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, віддаючи належне напрацюванням науковців, можемо сказати, що ознайомлення з літературними джерелами дає змогу говорити про відсутність на сучасному етапі розроблених підходів до вдосконалення інституційного забезпечення врегулювання корпоративних конфліктів у банківському секторі України.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходів до вдосконалення інституційного забезпечення врегулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі України. У процесі дослідження було використані такі методи: ретроспективний та інституційний аналіз, статистичний аналіз, загальнонаукові методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика розвитку корпоративних конфліктів в банківському секторі України за останні роки показує, що вони можуть набувати різних форм: конфліктів між власниками банків, між банками та вкладниками, між банками та боржниками, між банками та регуляторами.

Емпіричні дані свідчать про масштабні втрати, які несуть усі учасники корпоративних конфліктів. Так, за два кризові роки (2014–2015) кількість банків зменшилася на 60 установ, при цьому у 2015 році збиток банків становив 56, 26 млрд. грн.; негативна рентабельність активів дорівнювала 5,55%, негативна рентабельність капіталу – 51,34% [1]. Загальні збитки вкладників банків-банкрутів склали 92,14 млрд. грн., сумарні втрати вкладників підприємств – 44,67 млрд. грн., а сумарні некомпенсовані збитки фізичних осіб – 47,35 млрд. грн. [2]. Банківські установи внаслідок різкого зростання проблемних кредитів збільшили витрати на резерви під кредитні операції до 305,887 млрд. грн. (вони зросли за останні два роки порівняно з 2013-м роком майже в 2,5 рази) [1]. Фондом гарантування вкладів фізичних осіб було спрямовано 65,93 млрд. грн. на відшкодування депозитів неплатоспроможних банків [2].

Причинами масштабності корпоративних конфліктів та втрат їх учасників є як кризовий стан економіки України, необґрунтовано ризикова політика банків у докризовий період, так і слабкість інституційного забезпечення врегулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі України.

Інституційне забезпечення врегулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі включає низку регуляторних і ринкових інститутів, діяльність яких спрямована на збалансування фінансових інтересів банків із заінтересованими сторонами. Регуляторні інститути існують для встановлення норм поведінки та взаємодії банків із заінтересованими сторонами, а також для захисту прав власності. Вони здійснюють три основні напрями регулювання: регулювання акціонерних відносин, регулювання банківської діяльності та регулювання роботи ринкових інститутів урегулювання конфліктності інтересів учасників корпоративних відносин у банківському секторі. Основні завдання ринкових інститутів полягають у діагностиці фінансових передумов появи корпоративних конфліктів та зниженні рівня інформаційної асиметрії, наданні фінансових гарантій, організації переговорного процесу між сторонами конфлікту для зниження фінансових втрат.

До основних інститутів, які забезпечують діагностику фінансових передумов появи корпоративних конфліктів банківського сектору, належать рейтингові агентства та бюро кредитних історій. До інститутів, які забезпечують повернення фінансових втрат чи зниження фінансових витрат учасників корпоративних відносин, належать колекторні компанії, банківський омбудсмен та банківський медіатор, інститути захисту прав вкладників.

Особлива роль в системі зазначених інститутів належить банківському регулятору, характеру взаємозв'язків та підпорядкованості між ним та інститутами врегулювання корпоративних конфліктів, унаслідок чого система інституційного забезпечення набуває стану керованості чи самоорганізації.

Проведені нами дослідження засвідчили, що за наявної роботи та системи координації роботи інститутів діагностики фінансових передумов появи та врегулювання наявних конфліктів в банківському секторі України вирішення виявлених проблем є неможливим.

Фактично вплив Національного банку України на відносини між акціонерами та відносини акціонерів з менеджерами (а отже, і врегулювання конфліктності їхніх інтересів) є досить обмеженим (рис. 1).

В Україні склалася ситуація, коли різні учасники ринку банківських послуг підпорядковуються різним регуляторам, характер взаємодії яких не передбачено законодавством.

Так, питаннями регулювання рейтингових агентств найбільше займається Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, кредитних бюро та фінансових компаній, які працюють як колекторні – Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, омбудсменство та медіація юридично практично не існують.

Вплив та співпрацю з ринковими інститутами регулювання корпоративних конфліктів у банківському секторі та іншими регуляторами фінансового ринку Національний банк України практично не здійснює.

На нашу думку, подальший розвиток системи попередження появи фінансових передумов та мінімізації втрат учасників корпоративних конфліктів в банківському секторі України залежатиме значною мірлю від ролі та впливу Національного банку України на інститути регулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі України.

Зміна інституційної структури регулювання корпоративних конфліктів потребує підпоряд-

кованості у регулюванні НБУ та чіткого регламентування процедур взаємодії кредитних бюро і колекторних компаній, а також встановлення зв'язків між Центральним банком та рейтинговими агенціями.

Для забезпечення належної оцінки та обліку позичальників, які мають прострочену заборгованість перед банками першочерговим завданням є регламентація відносин Національного банку України з наявними кредитними бюро.

Відповідно, до компетенції НБУ повинні належати прийняття нормативно-правових актів з питань діяльності кредитних бюро; видача ліцензій на право здійснення діяльності кредитних бюро; проведення перевірок діяльності кредитних бюро з питань дотримання законодавства про кредитні бюро та кредитні історії; визначення методики присвоєння кредитних балів різним групам позичальників та уніфікованої шкали для оцінки кредитоспроможності позичальника; визначення додаткових правил надання кредиторами бюро інформації про своїх клієнтів; накладення санкції на кредитні бюро та їх посадових осіб; розгляд звернень фізичних та юридичних осіб з питань діяльності кредитних бюро, зокрема питань, пов'язаних з формуванням кредитних історій; отримання інформації від кредитних бюро до Реєстру НБУ.

Це дасть змогу реалізувати концепцію дворівневої системи формування кредитних історій із систематизованими даними.

Ще одним важливим напрямом зміни функцій Національного банку України є реорганізація його відносин з рейтинговими агенціями, діяльність яких дає змогу знизити трансакційні витрати на оцінку фінансових передумов появи корпоративних конфліктів багатьом учасникам ринку: вкладникам, банківським установам, регуляторам.

Як показали проведені нами дослідження, за кількістю уповноважених рейтингових агенцій Україна прирівнюється до таких великих країн, як США й Росія. Однак основної функції – надавати належну діагностику фінансових передумов появи корпоративних конфліктів – рейтингові агенції не виконують через недостатню довіру до результатів їх оцінок та відсутність інтересу банківських установ в отриманні рейтингів.

Водночас рейтингові агенції мають суттєві переваги порівняно з іншими інститутами діагностики фінансових передумов появи корпоративних конфліктів. Основною перевагою є їх доступ до так званої інсайдерської інформації. Спеціалісти отримують можливість ознайомитися не лише з офіційними статистичними даними компанії, але й з її «внутрішньою» звітністю, планами розвитку на перспективу, отримати інформацію про можливу підтримку з боку власників. Також оцінюється саме керівництво, його компетентність.

Водночас самі методики наявних рейтингових агенцій є не зовсім прозорими для пересічних користувачів, а також їх складно зіставити. Однак уніфікацію зазначених методик провести складно і не повністю доцільно.

З огляду на те, що діяльність рейтингових агенцій в Україні регулюється Національною комісією ринку цінних паперів, яка є профе-

Рис. 1. Модель взаємозв'язків між учасниками корпоративних конфліктів банків та інститутами врегулювання конфліктів в Україні (розробка авторів)

сійним та сильним регулятором, перерозподіл регуляторних функцій на користь Національного банку теж є недоцільним та невиправданим.

Більш дієвою вважаємо організацію співпраці між Центральним банком країни та рейтинговими агенціями.

Зазначена співпраця є можливою та доцільною за використання Національним банком України рейтингових оцінок для банківського нагляду відібраної (чи відібраних) та уповноваженої ним рейтингової агенції.

Довіра регулятора банківського сектору до методології та оцінок обраної рейтингової агенції чи агенцій стане хорошим сигналом для оцінки ризиків серед позичальників, кредиторів та інших учасників ринку.

Зазначимо, що доцільність співпраці між Центральним банком та рейтинговими агенціями підтверджується і позицією Базельського комітету з банківського нагляду, який у Базель III, прийнятого уже в кризовий період, передбачив більш широке застосування кредитних рейтингів у регуляторних цілях.

Співпраця рейтингових агентств та центральних банків є досить поширеною в кращій міжнародній практиці. Наприклад, у Великобританії регулятор використовує для потреб нагляду оцінки десяти рейтингових агентств, у Франції та в Нідерландах – дев'яти [3].

Для налагодження співпраці Національного банку України з рейтинговими агенціями необхідним є прийняття Положення «Про визначення рейтингової агенції для регуляторних цілей» яке включатиме вимоги до процесу відбору кредитних агентств, які б хотіли, щоб їхні рейтинги використовувалися для регуляторних призначень, та буде містити з урахуванням рекомендованим Базельським комітетом такі основні складові: достовірність та об'єктивність присвоєння рейтингів (відповідність методології визначення рейтингу); незалежність процесу присвоєння рейтингу (у вітчизняній практиці це повинно включати вимоги до рейтингової агенції та її власників для уникнення конфлікту інтересів під час визначення рейтингів); правила та процедури відбору рейтингової агенції, рейтинги якої використовуватимуться в регуляторних цілях; наявність належних кадрових ресурсів в агенції.

Окрім інформаційного забезпечення діагностики передумов появи корпоративних конфліктів, другою складовою зміни інституційного забезпечення є проблема формування таких інституцій, як колекторні компанії, фінансове омбудсменство та медіація, діяльність яких спрямована на зменшення фінансових втрат, які виникають у разі загострених корпоративних конфліктів в банківському секторі.

Під час вирішення питання роботи колекторних компаній як інститутів повернення фінансових втрат банківських установ, що виникають внаслідок неповернених кредитів, необхідним є вирішення таких завдань: легалізація ліцензування колекторного бізнесу; визначення законодавчо умов роботи колекторних компаній; вибір обґрунтованих підходів до нагляду та регулювання колекторного бізнесу.

З огляду на те, що на сучасному етапі в Україні немає закону про колекторську діяльність, окремі аспекти функціонування колекторських компаній регулюються такими документами, як Цивільний Кодекс, Кримінальний Кодекс, Закон «Про виконавче провадження», Закон «Про захист персональних даних» [4].

Тривалий період часу обговорюються два варіанти регламентації діяльності колекторських фірм, а саме законопроекти «Про колекторську діяльність» та «Про запровадження ліцензування колекторської діяльності». Однак до цього часу проблема легалізації колекторної діяльності залишається не вирішеною.

Правова неврегульованість роботи колекторних компаній та відсутність єдиного реєстру ускладнюють можливості як повної діагностики проблемних кредитів банківських установ, так і регламентування та аналізу роботи з врегулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі колекторськими компаніями.

На нашу думку, більш логічним є прийняття Закону «Про колекторську діяльність», оскільки проблеми ліцензування є локальною складовою колекторного бізнесу.

У Законі «Про колекторську діяльність» вважаємо за необхідне використання досвіду Угорщини, де фінансові вимоги колекторних компаній регулюються Національним банком, який і видає потрібні компаніям ліцензії для придбання прав вимоги та дозвіл на стягнення за агентською схемою. Асоціації колекторів в Угорщині піднаглядні двом органам, а саме Міністерству юстиції та Національному банку країни. Угорщина не є винятком, де Центральний банк здійснює вплив на діяльність колекторних компаній. Цікавим та корисним для використання в Україні є також досвід Данії, де відсоткова ставка, вказана в договорі колекторних компаній, може в певних визначених випадках визначатися Національним банком Данії [5].

Окрім захисту банківських установ від фінансових втрат, які виникають внаслідок корпоративних конфліктів, необхідною складовою реформування є формування інституцій зниження трансакційних витрат, які виникають внаслідок корпоративних конфліктів та спрямовані на захист споживачів фінансових послуг.

З огляду на зростання конфліктів між банками та клієнтами під час кризи необхідним вважаємо формування інститутів фінансового омбудсмена та медіатора.

Як показує міжнародна практика банківської діяльності, зазначені інститути дають змогу суттєво знизити трансакційні витрати учасників корпоративних конфліктів під час повернення фінансових ресурсів. Наприклад, згідно з розрахунками експертів впровадження фінансового омбудсмена в Російській Федерації дає змогу

знизити трансакційні витрати учасників корпоративних конфліктів порівняно із судовими процедурами більше ніж в п'ять разів.

В Україні було розпочато обговорення впровадження інституту фінансового омбудсмена, ініційоване Незалежною асоціацією банків України, однак зрушень в напрямі формування зазначеної інституції практично немає [6].

Вважаємо більш доцільним під час формування інституту фінансового омбудсмена використання наближеної великобританської моделі фінансового омбудсмена, що передбачає створення єдиного централізованого офісу банківського омбудсмена при Національному банку України та технічних офісів в регіональних структурних підрозділах НБУ.

З огляду на те, що у фінансового омбудсмена акумулюються статистичні дані щодо політики та дій певних фінансових організацій, які можуть носити агресивний характер, залучати депозити вкладників будь-якою ціною тощо, його тісний зв'язок з Національним банком України дасть змогу покращити систему банківського нагляду і, відповідно, впроваджувати ефективні превентивні заходи. Отримавши інформацію від фінансового омбудсмена про проблему на ранній стадії, регулятор матиме можливість вчасно її усунути та локалізувати розвиток масштабних конфліктів.

На наша переконання, це дасть змогу не тільки створити механізм, який дасть можливість знизити витрати, які виникають внаслідок корпоративних конфліктів в банківському секторі, але й забезпечити належне оперативне виявлення проблемних банків та типових конфліктних ситуацій.

Зазначене потребує, відповідно, формування належної нормативно-правової бази.

З огляду на це вважаємо за доцільне прийняття Закону «Про банківського омбудсмена».

До основних положень, які повинні бути визначені в запропонованому Законі, належать такі:

1) передбачити створення установи банківського омбудсмена як структурного підрозділу Національного банку України з мережею офісів в регіональних відділеннях; фінансування служби банківського омбудсмена слід визначити за змішаною формулою: частина фінансування за рахунок Центрального банку, частина – за рахунок банківських установ;

2) визначити чіткий перелік категорій суперечок, що підлягають розгляду банківським омбудсменом;

3) визначити максимальні та мінімальні суми вимог скарг, що розглядаються банківським омбудсменом, та терміни прийняття рішень;

4) задекларувати терміни прийняття рішення банківським омбудсменом;

5) передбачити вимоги щодо обов'язковості виконання рішення банківського омбудсмена учасниками суперечки.

Додатковим актом, який дасть змогу регламентувати діяльність банківського омбудсмена, може стати Положення НБУ «Про порядок прийняття рішень банківським омбудсменом», що додатково регламентуватиме процедури звернення клієнтів банків до фінансового омбудсмена, характер комунікації між учасниками процесу, вимоги щодо оформлення документації та професійні стандарти омбудсменів.

Якщо омбудсменство більш спрямоване на захист клієнтів банків та зниження їх трансакційних витрат, то інститут банківської медіації забезпечує збалансування інтересів двох сторін учасників конфлікту.

З огляду на це ключовими учасниками виступають конфліктуючі сторони та медіатор, в практиці більшості країн інститут медіації не має регулятора. Водночас його діяльність регламентується на законодавчому рівні та в різноманітних Кодексах медіаторів.

В європейських країнах увага до інституту медіації суттєво зросла після фінансової кризи 2008 року та пов'язаних з нею проблем підприємств малого і середнього бізнесу. У результаті в деяких із цих країн розроблено на урядовому рівні схеми кредитної медіації для малого та середнього бізнесу як новий, часто тимчасовий механізм.

Першою країною, що впровадила програму кредитної медіації, у 2008 році стала Франція, потім, у 2009 році, – Бельгія, а в 2010 році – Німеччина. Згодом, наприкінці 2010 року, Німеччина відмовилася від програми (як і планувалося), тоді як у Франції та Бельгії терміни використання схем посередництва були продовжені. Ще низка країн (Ірландія, Іспанія, Сполучене Королівство) з часом створили подібні механізми [7].

З огляду на зростання кількості конфліктів в банківському секторі вважаємо за необхідне прийняття низки положень, що регламентуватимуть банківську медіацію.

Перш за все це стосується Закону України «Про медіацію», в якому необхідним є чітке регламентування таких положень: правовий статус медіатора як учасника відносин, регульованих законодавством про альтернативну процедуру врегулювання спорів за участю посередника (про медіацію); перелік вимог що о медіаторів; перелік можливостей вибору медіатора сторонами в суперечці; питання відповідальності медіатора; умови застосування процедури медіації; умови здійснення медіаторської діяльності на професійній та непрофесійній основах.

Для Національному банку України доцільною є розробка Кодексу банківської медіації, положення якого будуть більш детально висвітлювати специфіку медіації в банківській сфері та розробку професійних стандартів медіаторів в банківській сфері.

Останнє обумовлюється специфікою банківського бізнесу, де діяльність медіатора на непрофесійній основі може бути малоефективною.

На думку автора, на початку формування дослідженої інституції більш доцільною є строга

регламентація процесу та дій учасників з огляду на відсутність досвіду в цій сфері.

Висновки. Впровадження запропонованих заходів щодо трансформації взаємозв'язків інститутів діагностики фінансових передумов та врегулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі України через перерозподіл функцій регуляторів у напрямі посилення впливу та встановлення взаємозв'язку Національного банку України з рейтинговими агенціями, кредитними бюро, колекторними компаніями, банківським омбудсменом та медіатором дасть змогу надати системності функціонуванню інститутів діагностики фінансових передумов та врегулювання корпоративних конфліктів в банківському секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інтернет-ресурс Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
2. Інтернет-ресурс Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fg.gov.ua.
3. Лобозинська С. До питання створення мегарегулятора фінансового ринку в Україні та вдосконалення банківського регулювання / С. Лобозинська // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 3 (15). – С. 194–199.
4. Інтернет-ресурс Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua
5. Осипов А. Государственное регулирование коллекторской деятельности: направления и мировой опыт / А. Осипов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11167.
6. Інтернет-ресурс Асоціації банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=4831&menu=118&Itemid=68.
7. Centre for entrepreneurship, SMEs and local development. Working Party on SMEs and Entrepreneurship (WPSMEE). Credit Mediation for SMEs and Entrepreneurs: Final Report. 2013. Mar. 15. 30 p.

УДК 336.01

Дропа Я.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

FINANCIAL INSTRUMENTS FORMING RESOURCES IN THE NATIONAL ECONOMY IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено погляди науковців на сутність поняття «фінансові інструменти» та запропоновано його авторське визначення. Подано етапи перетворення фінансових інструментів на активи та зобов'язання. Проведено класифікацію інструментів залучення фінансових ресурсів суб'єктами фінансової системи. Проаналізовано використання фінансових інструментів в економіці України в умовах глобалізації.

Ключові слова: фінансовий інструмент, фінансові ресурси, фінансовий актив, фінансові зобов'язання, держава, суб'єкти господарювання, домогосподарства, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы взгляды ученых на сущность понятия «финансовые инструменты» и предложено его авторское определение. Даны этапы преобразования финансовых инструментов на активы и обязательства. Проведена классификация инструментов для привлечения финансовых ресурсов субъектами финансовой системы. Проанализировано использование финансовых инструментов в экономике Украины в условиях глобализации.

Ключевые слова: финансовый инструмент, финансовые ресурсы, финансовый актив, финансовые обязательства, государство, субъекты хозяйствования, домохозяйства, глобализация.

ANNOTATION

In the article the views of scientists on the essence of the concept of financial instruments and proposed its author's definition; Posted stages of transformation of financial instruments on the assets and liabilities; the classification of instruments to attract financial resources of the financial system; analyzes the use of financial instruments in the economy of Ukraine in the context of globalization.

Keywords: financial instruments, financial resources, financial asset, financial liability, government, businesses, households, globalization.

Постановка проблеми. В умовах реформування економіки України суб'єкти фінансової системи відчувають дефіцит ресурсів, який є наслідком спаду ділової активності підприємств, зменшення їхнього податкового потенціалу, погіршення інвестиційного клімату та зниження довіри до держави та її ринкових інститутів. Водночас, за оцінками експертів, на руках у населення знаходиться значна сума неорганізованих валютних заощаджень, а також існують суб'єкти господарювання, які мають змогу вкладати свої заощадження у вигідні проекти.

Для поліпшення ситуації вирішення проблеми пошуку інвестиційних ресурсів лежить у сфері мобілізації вільних накопичень домогосподарств та підприємницьких структур і трансформації їх у капіталовкладення. Реалізація такого перетворення можлива за умови ефективного функціонування фінансового ринку, головне призначення якого полягає у перерозподілі вільних ресурсів від фізичних та юридичних осіб, що мають їхній надлишок, до тих суб'єктів господарювання, які відчувають нестачу інвестицій. Проте розвинений фінансовий ринок передбачає наявність значної кількості посередників та великий вибір якісних і доступних фінансових інструментів, які б задовольняли попит найвибагливіших інвесторів. Однак недостатність останніх є важливою проблемою в Україні.

За умов фінансової кризи державі для формування достатнього обсягу фінансових ресурсів треба запроваджувати ефективні інструменти їх мобілізації, за допомогою яких будуть здійснюватися перерозподіл ВВП і регулювання діяльності суб'єктів господарювання та домогосподарств. Зважаючи на це, уряду країни необхідно проводити політику сприяння розвитку вітчизняного фінансового ринку, яка дасть змогу активізувати інвестиційні процеси та допоможе подолати дефіцит капіталу в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інструменти залучення фінансових ресурсів суб'єктами національної економіки були предметом дослідження у працях таких вітчизняних науковців, як: В.Г. Дем'янишин, А.Г. Загородній, М.І. Крупка, В.М. Легка, О.С. Маслова, О.М. Підхомний, Н.П. Поляк, Л.О. Примостка, Б.І. Пшик, О.М. Сохацька, В.П. Унинець-Ходаківська, В.М. Шелудько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на вагомий внесок українських учених у дослідження сутності, видів та ефективності обігу фінансових інструментів, сьогодні з'являються нові проблеми у сфері фондового ринку, що пов'язані з удосконаленням засобів перетворення вільних нагромаджень в інвестиції в умовах фінансово-економічної кризи в Україні та впливу глобалізації.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності, визначення видів та дослідження особливостей функціонування інструментів залучення фінансових ресурсів у національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток національної економіки неможливий без

функціонування ефективного фінансового ринку, який забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між усіма секторами економіки за допомогою власних інструментів. Наявність в обігу якісних та доступних фінансових інструментів сприятиме активізації підприємницької діяльності, оскільки їхнє використання дає змогу нагромадити у достатніх обсягах капітал і спрямувати його в нарощення виробничого потенціалу. Крім того, за допомогою інструментів власності відбувається мобілізація коштів підприємств, що сприяє підвищенню їхньої фінансової незалежності. Утім, використання фінансових інструментів є основою функціонування різноманітних фінансово-кредитних інститутів на ринку, які обслуговують рух капіталу в різних формах між суб'єктами фінансової системи, а дослідження їхніх сутнісних характеристик посідає важливе місце у сучасній економічній науці.

Нині у вітчизняній економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «фінансовий інструмент», а різноманітність поглядів на тлумачення даної категорії подано у табл. 1.

Варто зазначити, що в міжнародній практиці все частіше використовується термін «фінансові інструменти», який включає в себе весь спектр зобов'язань. Під ними у більшості розвинених країнах розуміють засіб інвестування (вкладення), придбання та розподілу капіталу, здійснення платежу та отримання кредиту (тобто фінансові активи і зобов'язання). Як бачимо із поданих визначень, більшість авторів включає в категорію «фінансові інструменти» також і кредитні, оскільки ринок позикового капіталу є складовою частиною фінансового. Фінансово-кредитні інструменти можна поділити окремо на фінансові та кредитні, хоча, з іншого боку, можна об'єднати під загальним поняттям «фінансові інструменти».

На думку Н.П. Поляк, кредитний інструмент є складовим елементом фінансового та повною

Таблиця 1

Підходи науковців до визначення економічної сутності фінансових інструментів

Автори	Тлумачення економічного змісту поняття «фінансовий інструмент»
Л. Примостка [1, с. 250]	Будь-який контракт із чітко вираженими економічними наслідками, предметом якого є грошові кошти (або чинне право на отримання грошових коштів чи їх еквівалентів) і який зумовлює появу права одного суб'єкта господарської діяльності та зобов'язання чи інструменту капіталу іншого
О. Сохацька [1, с. 250]	Інструменти, що передбачають отримання доходу та можуть існувати у вигляді контрактів або цінних паперів
А. Фельдман [2]	Це результат реалізації фінансового продукту в процесі комерційних взаємовідносин учасників фінансових ринків, механізми взаємодії якого здійснюють значний вплив на створення споживчої вартості (корисності). Під фінансовим продуктом учений розуміє конкретну споживчу вартість, яка має ознаки фінансів. Вона створює попит і пропозицію для учасників ринків та має властивості товару, який призначений для продажу за допомогою механізму взаємодії учасників фінансового ринку, тому дана споживча вартість є фінансовим інструментом, тобто особливим фінансовим товаром
М. Деркач і Н. Стукало [1, с. 250]	Це податки, збори, відрахування, інвестиції, кредити, дотації, субвенції, ціни та тарифи, квоти, емісія грошових коштів, цінних паперів, продаж активів, формування і використання страхових фондів та ін. Вони забезпечують взаємодію фінансової системи та діють у межах більш широкого фінансово-кредитного механізму, який є сукупністю способів, форм та інструментів, що прийняті до використання у процесі проведення фінансових операцій
Національний банк України [3]	Будь-який контракт, результатом якого є створення фінансового активу одного суб'єкта господарювання і фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу іншого суб'єкта господарювання; це контракт, за яким одночасно в одного суб'єкта господарювання виникає фінансовий актив, а в іншого – фінансове зобов'язання або інструмент власного капіталу; фінансові активи чи пасиви, які можна купувати й продавати на ринку та за допомогою яких здійснюється розподіл і перерозподіл створеного капіталу; юридичний документ, що відображує певні договірні взаємовідносини або який надає певні права
Фінансовий словник [4, с. 567]	Будь-який документ, що є свідченням боргу, продаж або передання якого забезпечує продавцю отримання фінансів. Прикладами фінансових інструментів є векселі, облігації й інші цінні папери, а також депозитні сертифікати
В. Ходаківська, О. Костюкевич та О. Лятамбор [5, с. 29]	Різноманітні фінансові документи, які обертаються на ринку, мають грошову вартість і за допомогою яких здійснюються операції на фінансовому ринку
О. Маслова та О. Опалов [6, с. 71]	Це особливі товари фінансового ринку, які мають фінансове походження та виступають об'єктом купівлі-продажу на відповідних сегментах фінансового ринку
Н. Поляк [7, с. 45]	Це фінансові зобов'язання, інструменти капіталу або будь-які документи в письмовій формі, що мають грошову вартість або засвідчують грошові операції і передбачають одержання доходу після їх продажу чи передання
П(С)БО 13 [8]	Контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого

мірою відображає форми руху позикового капіталу між суб'єктами реальної економіки. При цьому на етапі розроблення кредитних продуктів доцільно вживати термін «види позик», а на стадії їх продажу вони перетворюються у відповідні інструменти, за допомогою яких здійснюється передача ресурсів від кредиторів до тих, хто має в них потребу [7, с. 45].

За таких обставин, узагальнивши підходи вітчизняних науковців до з'ясування сутності категорії «фінансовий інструмент», можна її визначати як особливий продукт фінансового ринку, який має форму договору або угоди і використовується для залучення фінансових ресурсів однією стороною й отримання прибутків та/або економічної вигоди – іншою. У процесі реалізації фінансових інструментів покупець отримує права (вимоги) а продавець – зобов'язання. Виняток становлять інструменти залучення фінансових ресурсів держави (податки та збори), оскільки вони регламентуються законодавством і є обов'язковими для виконання, тому їхній адміністратор (уряд) отримує доходи для формування бюджетних ресурсів, а платники – право на якісну медицину, освіту, оборону, забезпечення порядку тощо. За їх допомогою держава здійснює перерозподіл ВВП і створює умови для фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ та регулювання національної економіки. Отже, у процесі реалізації фінансові інструменти перетворюються для їхнього власника у фінансові активи, а для емітента – у зобов'язання (рис. 1).

Для виконання покладених на державу функцій відбувається формування її фінансових ресурсів за допомогою справляння податків, зборів та інших обов'язкових платежів із суб'єктів господарювання та населення. Водночас у процесі такого адміністрування уряд отримує зобов'язання щодо забезпечення належного рівня якості освіти, охорони здоров'я, оборони країни, розвитку науково-технічного прогресу та виконання інших своїх функцій.

Однак до фінансових інструментів належать також різні види ринкових продуктів, що мають природу фінансів та є засобом перерозподілу коштів. Їх використання є основою функціонування складників фінансового ринку, тому розрізняють інструменти фондового, грошового та ринку капіталу. До традиційних фінансових інструментів належать депозитні, кредитні, страхові договори, цінні папери та ін., а до похідних – ф'ючерси, опціони, свопи, угоди за форвардними ставками тощо. Вони з'явилися на початку 80-х років XX ст. і набули значного поширення в усьому світі. Депозитні корпорації та небанківські фінансові установи використовують похідні фінансові інструменти як для отримання прибутку на фінансових ринках, так і для управління ризиками, тобто для хеджування [7, с. 44].

Важливо наголосити, що фінансові інструменти у бухгалтерському обліку України поділяються на фінансові активи, зобов'язання, інструменти власного капіталу і похідні фінансові інструменти. До перших належать: грошові кошти, що не обмежені у використанні, та їх еквіваленти; дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу; фінансові інвестиції, що утримуються до погашення; фінансові активи, призначені для подальшої реалізації та ін. Згідно з П(С)БО 13, до останніх належать ті активи, що придбані для подальшого продажу для отримання прибутку від короткотермінових змін їхньої ціни та/або винагороди посередника [8].

Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» відносить до фінансових інструментів цінні папери, строкові контракти (ф'ючерси), інструменти грошового обігу, відсоткові термінові угоди (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) у разі залежності ціни від відсоткової ставки, валютного курсу чи фондового індексу (відсоткові, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, у т. ч. тих, що передбачають грошову форму оплати (курсові та відсоткові опціони) [9].

Сьогодні фінансовий ринок є головним посередником у процесах руху фінансових ресурсів, який обслуговується значною кількістю інструментів, що формалізують і пришвидшують обіг капіталу, тому за сферами фінансової системи їх можна поділити на інструменти сектору державних, муніципальних фінансів та фінансового ринку. До першої групи належать

Рис. 1. Етапи перетворення фінансових інструментів на фінансові активи та зобов'язання

монетарні, бюджетні, податкові, державні й інструменти фінансового ринку. Друга група охоплює муніципальні запозичення, гарантії позик для третіх осіб, податкові і бюджетні інструменти. Кредитні інструменти та цінні папери належать до третьої групи [1, с. 256].

На рис. 2 зображено класифікацію інструментів залучення фінансових ресурсів за різними ознаками, а саме: встановлення й обігу на ринку, приналежності до суб'єктів фінансової системи та виходячи із відносин, що виникають після їхньої реалізації.

У науковій літературі інструменти залучення фінансових ресурсів зазвичай класифікують залежно від характеру набутих власником прав на боргові (державні, муніципальні та корпоративні облігації, казначейські зобов'язання, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі, облігації міжнародних фінансових організацій) та пайові (власності). До перших відносять право на обов'язкове отримання грошових сум у визначеному розмірі та в зазначені терміни (у вигляді нарахованих відсотків) й повернення основної суми боргу або номінальної вартості позикових цінних паперів (якщо інше не передбачене його умовами). Інструменти власності (акції, інвестиційні сертифікати) зобов'язують емітентів сплачувати їхнім власникам доходи у вигляді дивідендів залежно від розміру отриманого прибутку, який залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання після сплати всіх обов'язкових платежів та отримання частки майна товариства у разі його ліквідації.

Варто зазначити, що інструменти позики зазвичай мають обіг на кредитному ринку та сприяють розвитку реального сектору економіки за рахунок економії витрат грошового обігу, нагромадження і перерозподілу капіталу, розширення платіжних засобів та забезпечення контрольно-стимулюючого впливу на кредиторів і позичальників. Їх використовують банківські установи та недепозитні фінансові корпорації. Усі кредитні інструменти банків можна поділити на дві групи: традиційні (короткотермінові кредити) та інвестиційні. Останні включають у себе інструменти реального (довгострокові інвестиційні, лізингові й іпотечні позики, мікрокредитування, проектне фінансування та ін.) та фінансового (боргові цінні папери, векселі тощо) інвестування. Класифікацію кредитних інструментів формування фінансових ресурсів подано на рис. 3.

Рис. 2. Класифікація інструментів формування фінансових ресурсів суб'єктів національної економіки

Необхідно визнати, що податкові інструменти є найбільш поширеними серед непрямих методів стимулювання економічного розвитку в усьому світі завдяки своїм характеристикам: універсальності, безумовності та всеохоплюваності. Виконуючи одночасно фіскальну та регулювальні функції, вони забезпечують одну з фундаментальних передумов функціонування категорії фінансів у її практичній реалізації – розподіл та перерозподіл. Саме через це податкові інструменти досить ефективно діють в управлінні процесами економічного розвитку, які обов'язково мають опосередковуватися ефективним перерозподілом ресурсів.

Переваги облігацій пов'язані із залученням капіталу на довгостроковий період, наприклад у США – від 16 до 30 років із виплатою відсотків у межах 8–12%. Найбільшу частку облігаційних позик здійснюють корпорації у добувній промисловості та комунальній сфері, де діяльність пов'язана з найвищою капіталоємністю та затратами праці й оновлення капіталу. Способи розміщення облігацій мають національні особливості: у США переважно на первинному ринку 100%, у Франції – на фондових біржах. Обсяг корпоративних облігацій США в 1,3 рази перевищує вартість акцій. Використання облігацій для акумуляції коштів має переваги над акціями, емісія яких пов'язана з більш складною процедурою, адже мають бути узгоджені інтереси наявних акціонерів. Затрати на розміщення облігацій є нижчими, що пов'язано зі сплатою відсотків із валового, а не з чистого прибутку, як це проводиться за акціями. Перевагами корпоративних облігацій є порівняно вища надійність та стійкість від коливань економічної кон'юнктури, що дає змогу забезпечити стабільне фінансування діяльності корпорацій. Муніципальні облігації дедалі більше впливають на формування попиту на капітал, що пов'язано із загальною тенденцією делегування багатьох функцій держави на рівень окремої території. Зазвичай місцеві органи влади здійснюють запозичення під час створення великих інвестиційних проектів. Законодавство багатьох країн із ринковою економікою дає їм змогу здійснювати запозичення у національних або іноземних інвесторів за допомогою випуску облігацій. За своєю надійністю вони поступаються лише державним [10, с. 249–250].

Рис. 3. Класифікація кредитних інструментів [7, с. 51]

Рис. 4. Динаміка вартості головних ринкових та адміністративних інструментів залучення фінансових ресурсів у національній економіці за період 2012–2016 рр., млрд. грн. [11]

На рис. 4 висвітлено динаміку вартості головних фінансових інструментів у національній економіці. Як свідчать дані діаграми, в Україні простежується загальна тенденція до зниження обсягів торгів за всіма видами угод починаючи з 2013 р. Якщо врахувати девальвацію національної грошової одиниці, негативна динаміка також стосується податкових надходжень до зведеного бюджету України. Результатом такої тенденції є дефіцит фінансових ресурсів у більшості суб'єктів господарювання та держави. Це свідчить про падіння ділової активності в усіх сферах національної економіки. Така ситуація стала наслідком початку фінансово-економічної кризи в 2013 р., військових дій на території України та впливу глобалізаційних процесів. Вирішення даних проблем лежить у сфері формування ефективної політики держави щодо залучення внутрішніх нагромаджень домогосподарств і суб'єктів господарювання за допомогою впровадження в обіг привабливих фінансових інструментів для формування інвестиційних ресурсів та спрямовування їх на капіталовкладен-

ня у сферу виробництва. Таким чином, наявність інструментів фінансового ринку, що відповідатимуть потребам передусім вітчизняних інвесторів, буде важливим чинником зростання виробничого та податкового потенціалу в Україні та запорукою економічного зростання.

Висновки. На нашу думку, злагоджена робота фінансової системи можлива тільки за умови функціонування розвиненого фінансового ринку, який виконує функцію перерозподілу фінансових ресурсів між її суб'єктами. Головним засобом спрямовування вільних коштів у сфери інвестиційного прикладання та формування капіталу є його інструменти. З іншого боку, держава також формує свої ресурси за допомогою фінансових інструментів, проте вони встановлюються адміністративно (обов'язкові платежі). Вважаємо, що фінансовий інструмент – це особливий продукт на ринку, який має форму договору або угоди і використовується для залучення фінансових ресурсів однією стороною й отримання доходів та економічної вигоди – другою. У результаті їх реалізації емітенти отримують фінансові ресурси та зобов'язання, а покупці – здійснюють інвестиції й набувають права на доходи, власність тощо. Інструменти залучення капіталу можна класифікувати за ознакою рівноправності учасників (сторін договору), за суб'єктами фінансової системи та характером набутих прав.

На сучасному етапі розвитку економіки України, в умовах соціально-економічної кризи держава повинна проводити ефективну політику у сфері фінансового ринку для поліпшення використання інструментів залучення інвестиційних ресурсів і налагодити механізм справляння запроваджених обов'язкових платежів для формування власних коштів та стимулювання підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прокопенко В.Ю. Фінансово-кредитні інструменти на ринку нерухомості: дефініційні аспекти / В.Ю. Прокопенко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економічна». – 2014. – № 1. – С. 247–259.
2. Фельдман А.Б. Производные финансовые товарные инструменты / А.Б. Фельдман. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 241 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
4. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко; 3-є вид., випр. та доп. – К.: Знання, 2000. – 587 с.
5. Унинець-Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: [навч. посіб.] / В.П. Унинець-Ходаківська, О.І. Костюкевич, О.А. Лятамбор. – К.: ЦНЛ, 2009. – 392 с.
6. Данилевич А.П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу / А.П. Данилевич // Наукові праці НДФІ – 2009. – № 1(46). – С. 64–74.
7. Поляк Н.П. Кредитні інструменти розвитку реальної економіки в Україні: дис. … кандидата економічних наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.П. Поляк; ДВНЗ «Університет банківської справи». – К., 2016. – 223 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ubs.edu.ua/images/PDF/disser_Polyak_15.04.new__1%20(1).pdf.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 559 від 30.11.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01.
9. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
10. Легка В.М. Фінансові інструменти РЦП та його функціональна структура / В.М. Легка // Стан і тенденції розвитку лісівничої освіти, науки та лісового господарства в Україні. – Львів: УкрДЛТУ. – 2004. – Вип. 14.6. – С. 248–253.
11. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua.

УДК 346.2:346.9

Дудинець Л.А.
кандидат економічних наук
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Верней О.Є.
кандидат економічних наук
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

CONSUMER PROTECTION IN THE AREA OF FINANCIAL SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто стан захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні. Проаналізовано динаміку звернень громадян із питань порушення правил надання фінансових послуг. Визначено принципи системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг. Теоретично обґрунтовано необхідність формування інституту фінансового омбудсмена як елементу системи захисту прав споживачів фінансових послуг. Запропоновано базові аспекти створення інституту фінансового омбудсмену в Україні.

Ключові слова: фінансові послуги, фінансові установи, споживач фінансових послуг, захист прав споживачів фінансових послуг, фінансовий омбудсмен.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено состояние защиты прав потребителей финансовых услуг в Украине. Проанализирована динамика обращений граждан по вопросам нарушения правил предоставления финансовых услуг. Определены принципы системы защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг. Теоретически обоснована необходимость формирования института финансового омбудсмена как элемента системы защиты прав потребителей финансовых услуг. Предложены базовые аспекты создания института финансового омбудсмена в Украине.

Ключевые слова: финансовые услуги, финансовые учреждения, потребитель финансовых услуг, защита прав потребителей финансовых услуг, финансовый омбудсмен.

ANNOTATION

This article describes the current approach to the protection of retail clients who deal with providers of financial services. Dynamics of appeals related to violations of the rules of providing financial services are analyzed. A number of recommendations to strengthen consumer protection in the area of financial services are put forward in this study. The basic aspects of foundation of institute financial ombudsman in Ukraine are analyzed.

Keywords: financial services, financial institutions, consumers of financial services, consumer protection in the area of financial services, financial ombudsman.

Постановка проблеми. Актуальність досліджень щодо формування дієвого механізму забезпечення захисту прав споживачів на ринку фінансових послуг зумовлюється динамічним розвитком цього ринку, що супроводжується зростанням кількості споживачів, урізноманітненням та ускладненням фінансових продуктів, поглибленням інтеграції у світові ринки. Створення та застосування на фінансових ринках складних фінансових інструментів, що має місце сьогодні, не завжди мають позитивний вплив для фізичних осіб, яким важко зрозуміти умови фінансових операцій. Споживачі фінансових послуг зазвичай не мають достатньої інформації та знань і під час вибору фінансових послуг не завжди можуть оцінити рівень ризиків чи свої майбутні фінансові зобов'язання та порівняти умови, що пропонуються різними компаніями на ринку. У таких умовах дієвий захист прав споживачів фінансових послуг є вкрай необхідним. Неможливо лишити поза увагою той факт, що проблеми, пов'язані із захистом прав споживачів в Україні, відчуваються особливо гостро, зважаючи на низький рівень фінансової грамотності населення, недосконалу законодавчу базу, слабку зацікавленість держави та фінансових установ у вирішенні цих питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність вищезазначеної проблеми знайшла відображення в низці публікацій таких учених, як І. Аванесова, І. Борисов, Н. Зачосова, О. Конарівська, Н. Міокова, А. Пінчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок дослідників у висвітлення теоретико-методологічних засад і практичних аспектів захисту прав споживачів фінансових послуг, маємо, однак, зазначити, що питання розвитку інструментів захисту прав споживачів фінансових послуг у сучасних умовах актуалізується разом із загостренням конфлікту інтересів банків та споживачів фінансових послуг, що спостерігається в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні й аналізі інструментів захисту прав споживачів фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання на ринках фінансових послуг здійснюється відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», який спрямований на створення правових основ для захисту інтересів споживачів фінансових послуг, правове забезпечення діяльності і розвитку конкурентоспроможного ринку фінансових послуг в Україні, правове забезпечення єдиної державної політики у фінансовому секторі України [1].

Однак слід зазначити, що система законодавчого забезпечення функціонування ринків фінансових послуг в Україні створена без урахування потреби захисту прав споживачів фінансових послуг. Базове законодавство щодо захисту прав споживачів на належному рівні не враховує особливості надання фінансових

послуг [2, с. 161], а нормативно-правові акти органів, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, містять лише окремі елементи захисту прав споживачів, а їх застосування є неефективним.

Ми погоджуємося з думкою А.П. Пінчука про те, що наявна система захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг не повною мірою відповідає загальним принципам Організації економічного співробітництва та розвитку. У цьому аспекті проблемними є такі питання: відсутність у вітчизняній нормативно-правовій базі з питань регулювання ринків фінансових послуг положень щодо забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг, недосконалість системи державного регулювання та нагляду за фінансовим сектором, низький рівень інформаційної прозорості, фінансової грамотності та обізнаності населення, відсутність дієвих механізмів захисту від ризиків та недосконала система вирішення спорів, пов'язаних з отриманням фінансових послуг, відсутність належного вибору фінансових послуг [3].

Результати аналізу вказують, що система захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг повинна ґрунтуватися на таких принципах:

– забезпечення неупередженого та справедливого ставлення до споживачів на всіх етапах надання фінансових послуг та під час вирішення спорів, що виникають у зв'язку із цим;

– визначення органів державного регулювання та нагляду, на яких покладатиметься функція зі здійснення контролю у сфері захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг;

– забезпечення неухильного дотримання вимог щодо розкриття інформації фінансовими установами та належної їх прозорості;

– сприяння підвищенню рівня фінансової грамотності та обізнаності споживачів фінансових послуг;

– забезпечення відповідальної ділової поведінки та високих стандартів надання фінансових послуг фінансовими установами, юридичними та фізичними особами, що провадять допоміжну діяльність на ринках фінансових послуг;

– забезпечення комплексного захисту споживачів фінансових послуг від шахрайських та інших незаконних дій;

– забезпечення захисту персональних даних споживачів фінансових послуг та таємниці їх приватного життя;

– застосування механізмів оскарження або відмови від подальшого отримання фінансової послуги та відшкодування збитків;

– формування сучасного інструментарію захисту прав споживачів фінансових послуг;

– забезпечення належного рівня конкуренції на ринках фінансових послуг [3; 4].

Як свідчать результати опитування, кожен четвертий український споживач мав негативний досвід користування фінансовими послугами. При цьому тільки 16% респондентів уважають, що у разі виникнення непорозуміння між споживачем та фінансовою установою конфліктна ситуація буде вирішена на користь першого [5].

Суттєвим індикатором проблем, що турбують споживачів фінансових послуг, є динаміка звернень громадян із питань порушення правил надання фінансових послуг до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) як державного регулятора, спроможного захистити їх законні права на небанківському фінансовому ринку.

За даними Нацкомфінпослуг, типові питання, які порушувались у зверненнях громадян до комісії за останні роки, стосувалися:

– виплат страхового відшкодування внаслідок дорожньо-транспортних пригод;

– врегулювання договірних відносин із фінансовими установами;

– повернення вкладів і відсотків по вкладах небанківськими фінансовими установами;

– виплат коштів недержавними пенсійними фондами;

– питань укладання кредитних договорів;

– питань наявності конфлікту інтересів між особами, що входять складу органів управління фінансовими установами;

– відсутності фінансових установ за місцезнаходженням [6].

Кількість звернень зі скаргами до Нацкомфінпослуг щодо конфліктів із фінансовими установами в 2012–2015 рр. представлено в табл. 1.

Значна кількість конфліктів між фінансовими установами і споживачами фінансових послуг, тривалість розгляду спорів у судах є спонукальними чинниками необхідності запровадження альтернативного механізму розв'язання спорів в Україні, який би дав змогу розглядати скарги споживачів до постачальників фінансових послуг без застосування складної та тривалої судової процедури.

Механізмом забезпечення захисту прав споживачів, який уже давно довів свою ефективність у розвинених країнах, є створення інституту фінансового омбудсмена – незалежної особи, яка в позасудовому порядку вирішує суперечки між фінансовими установами та їх клієнтами. Зважаючи на наведені вище обставини, запровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні є своєчасним та необхідним.

Створення та ефективна реалізація інституту фінансового омбудсмена матиме позитивні сторони для усіх зацікавлених учасників фінансового ринку. Зокрема, для споживачів фінансових послуг – через забезпечення швидкого та справедливого розгляду їх скарг, що ліквідує необхідність витрат ними часу та коштів (на правову допомогу тощо). Публічне інформування про ухвалення рішень також відіграє позитивну роль у підвищенні рівня фінансової грамотності населення, збільшить довіру споживачів до фінансових послуг та сприятиме активній реалізації прав споживачів. Фінансові установи отримують переваги через забезпечення примусових заходів

та санкцій щодо недобросовісних конкурентів, зменшення витрат на юридичну підтримку своєї діяльності, збільшення готовності потенційних клієнтів використовувати запропоновані послуги та надання незалежної правової оцінки у разі необґрунтованості скарги. Усвідомлення існування організації, яка незалежно, об'єктивно і неупереджено захищатиме фінансові інтереси населення, підвищить схильність громадян до користування фінансовими послугами, що дасть змогу фінансовим установам розширити клієнтську базу та отримати додаткові фінансові ресурси. Держава отримує переваги через підвищення рівня довіри населення до фінансових послуг, наявність незалежного від зовнішніх чинників механізму вирішення спорів, а також зменшення бюджетних видатків на судову систему та органи виконавчої влади [7, с. 254].

Оскільки уряд має на меті розроблення ефективного і доступного механізму врегулювання спорів між надавачами та споживачами фінансових послуг, запровадження інституту фінансового омбудсмена як інструменту регулювання ринку фінансових послуг є надзвичайно актуальним.

На необхідності поліпшення взаємовідносин між фінансовими установами та споживачами фінансових послуг в Україні наголошували законодавці в рамках прийняття Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 рр. (відповідне Розпорядження № 867-р прийнято на засіданні уряду 31 жовтня 2012 р.) [8].

Урядом було розроблено Комплексну програму розвитку фінансового сектора України до 2020 р. [9], де також знайшло відображення усвідомлення необхідності підвищення рівня довіри населення до фінансових установ, для чого і було запропоновано запровадження інституту фінансового омбудсмена як нового для вітчизняної практики інструмента захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектора.

Ми погоджуємося з думкою Н.В. Зачосової [10], яка констатує суттєві недоліки в механізмі запровадження інституту фінансового омбудсмена, що пропонується для вітчизняної практики. Зокрема, чітко не визначено правового статусу фінансового омбудсмена, і не існує нормативно-правового підґрунтя для формування цього інституту. Відсутні механізми фінансування його діяльності: не вирішено, чи це будуть кошти державного бюджету, чи внески учасників фінансових ринків (галузеве фінансування) або поєднання названих типів фінансування. Не встановлено, захист прав учасників якого саме сектора фінансового ринку (чи всіх одразу) забезпечуватиме фінансовий омбудсмен. Відсутні вказівки на те, як обиратимуться працівники інституту, зокрема його керівний склад, і яким вимогам його представники повинні будуть відповідати. Не узгоджено тривалість розгляду звернень громадян.

Розглянемо зарубіжний досвід та моделі можливої реалізації інституту фінансового омбудсмена, що діє в 40 країнах світу і вже довів свою ефективність.

У світі склалися і діють дві основні моделі омбудсменів – німецька та британська. За німецьким прикладом омбудсмен призначається Правлінням Спілки німецьких банків за поданням керівництва

Таблиця 1

Звернення зі скаргами до Нацкомфінпослуг щодо конфліктів із фінансовими установами в 2013–2015 рр.

Вид звернення	2012	2013	2014	2015	Примітка
Звернення з питань надання страхових послуг страховими компаніями	3479	6615	7466	4226	Більшість звернень від споживачів зазначеного виду послуг надійшло з питань: порушення строків виплати або зменшення суми страхового відшкодування, відмови у виплаті пені за несвоєчасне страхове відшкодування страховими компаніями, безпідставної відмови страхової компанії у виплаті страхового відшкодування, визначення розміру відшкодування витрат, пов'язаних із пошкодженням транспортного засобу, не у відповідності до порядку, встановленого законодавством.
Звернення з питань надання кредитних послуг	1286	1285	603	439	У зверненнях (скаргах) споживачами порушувалися питання щодо повернення депозитних вкладів кредитними спілками, більшість із яких нині не знаходиться в Державному реєстрі фінансових установ та має невиконані зобов'язання перед вкладниками. У зверненнях (пропозиціях) порушувалися питання щодо включення інформації до реєстру вкладників проблемних кредитних спілок.
Звернення щодо врегулювання відносин із фінансовими компаніями та іншими фінансовими установами	256	541	394	453	Більшість споживачів скаржилася на порушення або невиконання договірних зобов'язань фінансовими установами.
Звернення щодо невиплати коштів недержавними пенсійними фондами	12	189	932	137	-

Джерело: складено авторами на основі [6]

Спілки строком на три роки. Він може бути призначений на посаду повторно. Омбудсмен може бути достроково звільнений із посади за рішенням Правління Спілки лише за наявності фактів, які однозначно вказують на неможливість незалежного ухвалення рішення омбудсменом надалі, а також у тоді, коли в омбудсмена довгий час відсутня об'єктивна можливість виконувати свої обов'язки або існує якась інша важлива причина. До омбудсмена в Німеччині ставиться низка вимог: 1) він повинен мати можливість обіймати посаду судді; 2) протягом трьох років до моменту призначення на посаду омбудсмена кандидат не має права працювати в будь-якій банківській спілці або кредитному інституті [11].

Встановлено обмежено коло скарг, які може розглядати омбудсмен, приватних банків Німеччини. По-перше, за загальним правилом омбудсмен розглядає лише скарги споживачів. По-друге, позасудове врегулювання суперечки омбудсменом не повинно мати місця, коли: а) спір за скаргою, що подана омбудсмену, розглядається або був розглянутий у суді, або по спору вже укладена мирова угода; б) справа є або була предметом позасудового розгляду іншого погоджувального органу; в) термін давності для передачі справи омбудсмену закінчився або банк посилається на закінчення терміну давності. Скарги клієнтів із коротким описом суті справи і додатком необхідних документів надсилають у Центр з обробки скарг, створений при Спілці німецьких банків [11].

Рішення омбудсмена обов'язкове для банку тоді, коли вартість предмету скарги не перевищує 5 тис. євро. У справах із сумою позову більше 5 тис. євро вирішення омбудсмена не є обов'язковими до виконання для обох сторін. Згода з рішенням має бути направлена в письмовій формі в Центр обробки скарг протягом шести тижнів із моменту здобуття рішення сторонами. Після закінчення зазначеного терміну Центр перевіряє стан питання та інформує сторони. На цьому процес позасудового врегулювання суперечки закінчується. При цьому слід ураховувати, що на весь період позасудових процедур врегулювання суперечки перебіг позовної давності припиняється. Витрати на розгляд скарги омбудсменом несе Спілка німецьких банків.

Превагами німецької моделі інституту фінансового омбудсмена є оперативність рішень у більшості випадків та можливість безкоштовно та без будь-якого ризику врегулювати розбіжності з фінансовими структурами.

На відміну від німецької системи інститут фінансового омбудсмена у Великобританії фінансується державою. У Великобританії банки, для того щоб працювати з роздрібними клієнтами, зобов'язані надати таким клієнтам можливість вирішувати спори у позасудовому порядку. Британських омбудсменів кілька (на відміну від одного у Німеччині), вони можуть розглядати будь-які справи, але зазвичай спеціалізуються на окремих напрямах. Однією із серйозних відмінностей британської системи від німецької є те, що подати скаргу може не лише приватна особа, а й установа чи благодійний фонд із річним оборотом менше за 1 млн. фунтів стерлінгів. Гранична сума обов'язкового для виконання рішення омбудсмена становить при цьому 100 тис. фунтів стерлінгів, а в низці випадків омбудсмен може рекомендувати організації виплатити споживачу фінансових послуг суму більше цього розміру. Оскільки у Великобританії суперечки стосуються значних сум, вони розглядаються в середньому протягом шести місяців, що значно довше, ніж у Німеччині.

Незважаючи на те що Служба фінансового омбудсмена створена як незалежний державний орган, вона фінансується за рахунок приватних організацій. Кожна розглянута справа оплачується в сумі 500 фунтів стерлінгів. Підлягають сплаті також річні внески. Їх розмір залежить від юрисдикції, сфери і виду діяльності організації [11].

Практика зарубіжних країн показує, що рішення омбудсмена виносяться на користь банків і клієнтів у приблизній пропорції 50/50, тому в його об'єктивності важко сумніватися.

Зважаючи на результати дослідження закордонного досвіду впровадження інституту фінансового омбудсмена, можна навести такі пропозиції оптимізації моделі створення даного інституту в Україні, що дадуть змогу зробити його діяльність більш ефективною.

Беззаперечним є той факт, що створення служби фінансового омбудсмена в Україні слід забезпечити законодавчо шляхом розроблення і прийняття Закону «Про фінансового омбудсмена (або омбудсмена з фінансів та інвестицій)», в якому будуть встановлені правові, фінансові та організаційні засади системи врегулювання скарг споживачів фінансових послуг та постачальників фінансових послуг, порядок утворення і правовий статус служби фінансового омбудсмена. У законі також потрібно передбачити спрощений порядок подачі скарги фінансовому омбудсмену, встановити максимальні строки розгляду справ з можливістю їх продовження тільки через їх складність, забезпечити надання послуг фінансового омбудсмена споживачам фінансових послуг на безоплатній основі тощо.

Вважаємо, що для покриття витрат на впровадження інституту фінансового омбудсмена має бути встановлений одноразовий вступний внесок для всіх організацій, що надають фінансові послуги. Після того як інститут фінансового омбудсмену розпочне свою діяльність, усі організації, що надають фінансові послуги, повинні будуть сплачувати річний внесок відповідно до їх частки на ринку. Також додаткове фінансування може надходити з оплати за розгляд справ.

Термін розгляду справ пропонуємо регламентувати 60 днями, а сума за справами до розгляду виходячи із середнього розміру вкладень може бути обмежена сумами претензій до 20 тис. грн., якщо це стосується фізичних осіб.

Розглянемо ключові принципи, реалізацію яких має забезпечити належним чином розро-

блений альтернативний механізм позасудового вирішення спорів щодо споживачів фінансових послуг:

– незалежність, неупередженість та прозорість (фінансовий омбудсмен повинен бути незалежним від юридичних та фізичних осіб, передусім від надавачів фінансових послуг, для забезпечення неупередженості під час розгляду скарг, ухвалювати виключно об'єктивні рішення);

– ефективність (фінансовий омбудсмен робить активні кроки для забезпечення швидкого вирішення справ за мінімальних витрат для усіх сторін із дотриманням належних процедурних норм на всіх етапах);

– справедливість та рівність (ухвалення рішення має ґрунтуватися не лише на відповідних законах та нормативно-правових актах, але й брати до уваги питання справедливості та рівності, з огляду на конкретні обставини кожного випадку та відповідну ділову практику ведення бізнесу на цьому ринку [12, с. 134]);

– широке коло повноважень (має охоплювати усі сектори ринку роздрібних фінансових послуг, аби споживач міг реалізувати свої права щодо будь-якого роздрібного фінансового продукту [13, с. 42].

Вважаємо, що фінансовий омбудсмен повинен бути наділений такими повноваженнями:

1) розглядати звернення споживачів фінансових послуг, консультувати їх із питань захисту прав споживачів;

2) аналізувати договори, що укладаються із споживачами фінансових послуг, для виявлення умов, які обмежують їх права;

3) давати фінансовим установам та іншим суб'єктам господарювання, що надають фінансові послуги, обов'язкові для виконання приписи про припинення порушень прав споживачів фінансових послуг;

4) перевіряти у фінансових установах та у інших суб'єктах господарювання, що надають фінансові послуги, додержання правил надання фінансових послуг та законодавства про захист прав споживачів;

5) одержувати безоплатно від фінансових установ та інших суб'єктів господарювання, що надають фінансові послуги, діяльність яких перевіряється, копії необхідних документів, які характеризують фінансові послуги, які надаються цією установою, та стан дотримання законодавства про захист прав споживачів;

6) вимагати припинення суб'єктами господарювання надання фінансових послуг, що не відповідають вимогам законодавства про захист прав споживачів або кваліфікуються як нечесна підприємницька практика, до усунення виявлених порушень;

7) подавати до суду позови щодо захисту прав споживачів, у тому числі на захист колективних інтересів споживачів;

8) передавати матеріали перевірок на дії осіб, що містять ознаки злочину, органам дізнання чи досудового слідства.

Зазначимо, що фінансовий омбудсмен має доповнювати роботу діючих регуляторів ринку фінансових послуг, які встановлюють правила ведення підприємницької діяльності для фінансових установ, як ефективний інструмент контролю над реалізацією цих правил у договірних відносинах між організацією, що надає фінансові послуги, та споживачем фінансових послуг.

Висновки. Отже, впровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні як елементу системи захисту прав споживачів є необхідним і важливим кроком для підвищення довіри споживачів до суб'єктів фінансового ринку, що сприятиме забезпеченню більш ефективного розвитку фінансового ринку в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2664-14.
2. Конарівська О.Б. Фінансові послуги: порядок їх надання та захист прав споживачів / О.Б. Конарівська // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – Вип. 1. – С. 158–165.
3. Пінчук А.П. Фінансовий омбудсмен як невід'ємна частина системи регулювання ринку фінансових послуг / А.П. Пінчук, Н.В. Міокова // Економіка та держава. – 2013. – № 1. – С. 104–107.
4. Аванесова І. Постулати захисту прав споживачів фінансових послуг / І. Аванесова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 56–65.
5. Климчук А. Фінансова грамотність населення України залишає бажати кращого / А. Климчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-territory.com/articles/f%D1%96nansova-gramotn%D1%96st-naselennya-ukra%D1%97ni-zalisha%D1%94-bazhati-krashchogo.
6. Річні звіти Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html.
7. Шелудько В.М. Фінансовий ринок / В.П. Ходаківська, В.М. Шелудько. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
8. Стратегія реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/867(2012-%D1%80.
9. Комплексна Програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15.
10. Зачосова Н.В. Запровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні: ймовірні наслідки для економічної безпеки фінансових установ / Н.В. Зачосова // Академічний огляд. – 2016. – № 1. – С. 80–85.
11. Омбудсмен у фінансовій сфері: чи зможе він захистити права українців? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gurt.org.ua/articles/19820/?order=comments.
12. Лозова О.М. Еволюція економічних концепцій державного регулювання економки / О.М. Лозова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6. – С. 133–137.
13. Бондаренко Є.П. Механізм державного регулювання ринку фінансових послуг / Є.П. Бондаренко, Д.М. Дмитренко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2(29). – С. 41–45.

УДК 336.71(477)

Жаворонок А.В.
асистент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ: АНАЛІЗ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

BANKING SERVICES: ANALYSIS OF DIVERSIFICATION

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз сучасного стану діяльності комерційних банківських установ у сфері диверсифікації банківських послуг. Розглянуто основні тенденції розвитку лізингу та факторингу. Досліджено роль даних послуг на ринку фінансових послуг банківських і небанківських установ. Визначено основні проблеми, з якими стикаються банківські установи під час надання цих видів послуг. Запропоновано шляхи вдосконалення операційної діяльності вітчизняних банків.

Ключові слова: диверсифікація, банківська послуга, нетрадиційна банківська послуга, ринок фінансових послуг, лізинг, факторинг.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ современного состояния деятельности коммерческих банковских учреждений в сфере диверсификации банковских услуг. Рассмотрены основные тенденции развития лизинга и факторинга. Исследована роль данных услуг на рынке финансовых услуг банковских и небанковских учреждений. Определены основные проблемы, с которыми сталкиваются банковские учреждения при предоставлении этих видов услуг. Предложены пути совершенствования операционной деятельности отечественных банков.

Ключевые слова: диверсификация, банковская услуга, нетрадиционная банковская услуга, рынок финансовых услуг, лизинг, факторинг.

ANNOTATION

The article analyses the current state of commercial banks in the diversification of banking services. The main trends of leasing and factoring. The role of these services to the financial services market of banking and non-banking institutions. The main problem faced by banking institutions in the provision of these services. Ways of improving the operations of domestic banks.

Keywords: diversification, banking service, nontraditional banking service, financial services market, leasing, factoring.

Постановка проблеми. Банківські послуги є невід'ємною частиною сучасного ринку, покупцями на якому є окремі особи, домогосподарства та юридичні особи. Диверсифікація банківських послуг – поки що недостатньо сформована частина банківського підприємництва. Мета її функціонування – підвищення доходів банків, покращення задоволення потреб клієнтів, розширення їх купівельних можливостей, що, своєю чергою, сприяє розвитку національної економіки.

Комерційні банки нині здійснюють широке коло операцій та послуг, концентруючи в собі основну частину кредитних ресурсів та виконуючи широкий спектр банківських операцій і фінансових послуг. Банки активно впливають на розвиток господарських відносин та економіки у цілому. Альтернативні види банківських послуг широко використовуються в економічно розвинутих країнах. Розвиток будь-якої держави, а саме економічне зростання, не можливе без використання альтернативних видів банківських послуг, зокрема факторингу та лізингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення проблемних питань диверсифікації банківських послуг в умовах конкурентної боротьби знайшло відображення в працях багатьох зарубіжних учених: Дж.Ф. Сінкі, П. Роуза, І. Балабанова, Г. Белоглазової, Н. Варакіної, Л. Красавіної, О. Лаврушина, Ю. Головіна, М. Міллера, М. Портера.

Окремі аспекти даної проблематики аналізувалися в наукових працях вітчизняних економістів: О.Р. Циганова, Т.Д. Косова, А.М. Мороза, С.В. Науменкової, А.В. Федоренка, Б.В. Луців, М.Д. Алєксеєнка, М.І. Савлука, М.Д. Білик, В.І. Міщенка, О.В. Дзюблюка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відштовхуючись від результатів досліджень учених та враховуючи оновлені статистичні дані, доцільним є виконання ґрунтовного аналізу нинішнього стану диверсифікації банківських послуг, а також розроблення слушних пропозицій щодо її покращення.

Мета статті полягає у проведенні аналізу сучасного стану диверсифікації банківських послуг, виявлення найбільш значимих проблем диверсифікації банківських послуг, а також окреслення можливих напрямів усунення наявних проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою диверсифікації банківських послуг є урізноманітнення операцій банків, не тільки базових (кредитних, інвестиційних, розрахунково-касових), а й нетрадиційних для банків операцій, таких як лізинг, факторинг, інноваційні операції.

Одним із найперспективніших видів банківських послуг є факторинг – ризикований, але високоприбутковий бізнес, ефективне знаряддя фінансового маркетингу, одна з форм інтегрування банківських операцій, що найбільше пристосована до сучасних процесів розвитку економіки. Проте, незважаючи на те що факторингові операції є основним інструментом управління дебіторською заборгованістю, обмеженість його використання зумовлена їх високою ризикованістю. Зрозуміло, що це стримує банки використовувати цей перспективний напрям отримання додаткових доходів [1, с. 205].

Факторинг є різновидом посередницької діяльності, за допомогою якої посередник (факто-

ринговий відділ банку) за певну плату одержує від підприємства право стягнути і зарахувати на його рахунок належні йому від покупців суми грошей (право інкасувати дебіторську заборгованість). Водночас посередник кредитує оборотний капітал клієнта і бере на себе його кредитний і валютний ризики. Класичний факторинг передбачає наявність комерційного кредиту, що надається в товарному вигляді продавцями покупцям у вигляді відстрочення платежу за продані товари, які оформляються відкритим рахунком.

Послуга факторингу в Україні доволі молода. Зародження та формування українського ринку факторингу припадає на 2001 р. Першим банком, що розпочав надавати послуги з факторингових операцій, був АКБ «Укрсоцбанк». Із часом технологію факторингу підтримав і запровадив АКБ «ТАС-Комерцбанк», розпочавши активну експансію ринку. Проте в момент становлення ринку факторингу в Україні була відсутня необхідна нормативна, теоретична і практична база, не було підготовленого кадрового потенціалу, а технологія факторингу була основана на розробках російських колег. Українські теоретики і практики розробили нову технологію, зробили відповідні корективи, вдосконалили і спростили факторинговий цикл, і в 2004 р. факторинговий бізнес розпочинає своє друге зародження в банківських установах і корпораціях [5].

Із 2006 р. факторингові операції починає проводити АТ «Державний експортно-імпортний банк». Однак операції переважно проводилися з поточними клієнтами банку, які активно користувалися кредитними послугами, таким чином замінюючи кредит факторингом. Окрім банків, факторинг надають інші фінансові установи, наприклад компанія «Арма Факторинг». Проте, працюючи на ринку факторингу з 2004 р., ця компанія обслуговує не більше 15 клієнтів.

Станом на 31.12.2015 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 457 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом 2015 р. фінансові компанії уклали 14 267 договорів факторингу на загальну суму 16 555,9 млн. грн., виконали 12 367 договорів на суму 16 786,4 млн. грн. Діючими на кінець 2015 р. залишалося 8 685 договорів факторингу.

Станом на 31.12.2014 у Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 264 фінансові компанії, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом 2014 р. фінансові компанії уклали 17 671 договір факторингу на загальну суму 23 525,7 млн. грн., виконали 18 239 договорів на суму 15 339,9 млн. грн. Діючими на кінець 2014 р. залишалося 6 813 договорів факторингу

Динаміку кількості та вартості факторингових договорів в Україні в період 2013–2015 рр. можна побачити на рис. 1 [3].

Рис. 1. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу

Кількість договорів факторингу, укладених протягом 2015 р., становила 14 267 одиниць, що на 19,3% (3 404 одиниці) менше порівняно із цим показником аналогічного періоду 2014 р. Вартість договорів факторингу становила 16 555,9 млн. грн., що на 29,6% (6 969,8 млн. грн.) менше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

За результатами 2014 р. порівняно з відповідним періодом 2013 р. відбулося збільшення на 134,3% (13 486,2 млн. грн.) операцій факторингу у вартісному виразі, тоді як кількість договорів зменшилася на 11,4% (на 2 282 одиниці).

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування (табл. 1) [3].

Станом на 31.12.2015 порівняно з відповідною датою 2014 р. відбулося зменшення фінансування факторингових операцій за рахунок власних коштів на 9,2% (1 388,6 млн. грн.), позичкових коштів юридичних осіб – на 2,2% (27,8 млн. грн.) та банківських кредитів – на 83,9,8% (4 132,7 млн. грн.). Водночас у 2015 р. для фінансування факторингових операцій були залучені кошти фізичних осіб (1,5 млн. грн.), що включені в категорії інших джерел.

Таблиця 1

Аналіз джерел фінансування укладених факторингових операцій, млн. грн.

Джерела фінансування	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+/-) звітного періоду до	
				2013 р.	2014 р.
Власні кошти	6183,9	15168,8	13780,2	7596,3	-1388,6
Позичкові кошти юридичних осіб	367,7	1279,7	1251,9	884,2	-27,8
Банківські кредити	3338,9	4926,3	793,6	-2545,3	-4132,7
Інші джерела	149	2146,1	730,2	581,2	-1415,9
Всього	10039,5	23520,9	16555,9	6516,4	-6965,0

Обсяг фінансування факторингових операцій за рахунок власних коштів станом на 31.12.2014 збільшився у 2,5 рази (до 15 168,7 млн. грн.) порівняно з показником на відповідну дату 2013 р. Обсяг позичкових коштів юридичних осіб (окрім банківських кредитів) та банківських кредитів станом на 31.12.2014 збільшився відповідно у 3,5 та 1,5 рази та становить 1 279,7 млн. грн. і 4 926,3 млн. грн. Порівняно з 2013 р. зменшилося фінансування тільки за рахунок банківських кредитів на 76,2% (2 545,3 млн. грн.). Більш наглядно це можна побачити на рис. 2 [3].

Рис. 2. Динаміка джерел фінансування факторингових операцій

Динаміка структури джерел фінансування факторингових операцій за 2013–2015 рр. є досить нестійкою та істотно коливається передусім за рахунок зміни частки власних коштів та банківських кредитів. За 2015 р. частка власних коштів становить 83,2% й є найбільшою в структурі джерел фінансування, що на 18,8 пункти вище даного показника за відповідний період минулого року (64,5%).

Станом на 31.12.2015 частка банківських кредитів становить 4,8%, що на 16,1 пункти менше, ніж за відповідний період 2014 р. (20,9%). Обсяг позичкових коштів юридичних осіб, окрім банківських кредитів, порівняно з показником на відповідну дату 2014 р. збільшився на 2,1 пункти та становить 7,6% від загальної суми джерел фінансування.

За 2014 р. частка власних коштів становить 64,5% й є найбільшою в структурі джерел фінансування, що на 2,9 в. п. вище даного показника за відповідний період минулого року (61,6%).

Станом на 31.12.2014 частка банківських кредитів становить 20,9%, що на 12,4 в. п. менше, ніж за відповідний період минулого року (33,3%).

Обсяг позичкових коштів юридичних осіб (окрім банківських кредитів) порівняно з показником на відповідну дату 2013 р. збільшився на 1,7 в. п. та становить 5,4% від загальної суми джерел фінансування.

Динаміку відношення факторингових операцій за рахунок банківських кредитів до всіх факторингових операцій за 2014–2016 рр. можна побачити на рис. 3 [3].

Рис. 3. Динаміка відношення факторингових операцій за рахунок банківських кредитів до всіх факторингових операцій

Як видно з рис. 3, частка банківських установ у загальному обсязі факторингових операцій із кожним роком зменшується. Так, у 2013 р. частка банківських установ становить 33,3%, у 2015 р. вона знизилася до 20,9%, а в 2016 р. – до 4,8%.

Варто зазначити, що банки мають потужний потенціал для діяльності на ринку факторингових послуг.

Факторинг як вид банківської діяльності – це можливість швидко реалізовувати вільні коти для отримання високого прибутку.

Переваги факторингу є суттєвими, оскільки використання факторингу позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, дає змогу підвищити ліквідність дебіторської заборгованості, ліквідувати касові розриви тощо, що робить його привабливим для клієнтів і дає змогу формувати клієнтську базу без особливих затрат на рекламу. Проте факторинг знаходиться на стадії становлення. Для його подальшого розвитку необхідним є вирішення проблем недосконалості вітчизняного законодавства та великої плати за здійснення факторингових операцій.

Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростити свої активи. Разом із тим факторингова компанія (банк) здійснює кредитування оборотного капіталу замовника та бере на себе його кредитний і валютний ризики, а також дає змогу клієнту-постачальнику отримувати основну частину грошової виручки.

Отже, переваги факторингу є суттєвими, оскільки його використання позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, дає змогу підвищити ліквідність дебіторської заборгованості, ліквідувати касові розриви та збільшити оборотний капітал, застрахувати ризики, пов'язані з наданням відстрочення платежу покупцям, розширити свою частку на ринку, а банк, своєю чергою, має можливість отримати додаткове джерело доходів та посилити свою конкурентну позицію на ринку банківських послуг.

Нині факторинг знаходиться на стадії свого становлення. Для його по-дальшого ефективного розвитку слід вирішити такі основні проблеми, як:

– недосконалість вітчизняного законодавства у сфері факторингових послуг;

– великий розмір плати за здійснення факторингової операції (50–60%);

– використання банками під час оцінювання потенційного клієнта фак-торингу схеми, ідентичної під час кредитування;

– запровадження факторингу в Україні ускладнюється прийнятою практикою ведення торгово-збутових операцій, яка передбачає здебільшого передплату та майже повну відсутність комерційного кредиту.

Важливу роль відіграє й обізнаність менеджерів, економістів та керівників із факторингом як економічним інструментом. Саме сучасна підготовка спеціалістів та фахівців українських підприємств повинна розкрити їм ефективні методи управління підприємством, які є загальноприйнятими в міжнародній практиці, серед яких і є факторинг.

Лізинг – підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виняткове користування на визначений строк лізингоодержувачу майна. Таке майно є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [6].

Лізинг – це довгострокова оренда машин і обладнання, видача обладнання напрокат. Лізинг дає змогу промисловим, торговим, транспортним та іншим підприємствам (орендаторам) отримувати в комерційних банках і лізингових компаніях (орендодавців) за певну орендну плату в довгострокове користування широкий перелік основних засобів [2].

Станом на 31.12.2015 до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, внесено інформацію про 268 юридичних осіб-лізингодавців, та до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 362 фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу (табл. 2) [3].

Протягом 2015 р. фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть, згідно із законодавством, надавати фінансові послуги, укладено 4 119 договорів фінансового лізингу на суму 6261,6 млн. грн.

Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становить 4 945,0 млн. грн. Вартість чинних договорів фінансового лізингу станом на 31.12.2015 становить 26 347,7 млн. грн. Близько 99,6% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами (табл. 3) [3].

Із табл. 1 видно, що на лізинговому ринку України не вистачає професійних фінансових установ, що проводять діяльність у даній сфері. Комерційні банки мають можливість у своїй стратегії діяльності відвести місце для лізингової діяльності, що дасть можливість більш раціонально та більш прибутково використати свої вільні фінансові ресурси.

За підсумками 2015 р. спостерігається зменшення кількості договорів фінансового лізингу на 54,1% (4 847 одиниць) порівняно з відповідним періодом 2014 р. При цьому вартість договорів фіна нсового лізингу зменшилася на 15,8% (1 176,8 млн. грн.).

Динаміка вартості договорів, укладених протягом 2013–2015 рр., та договорів, чинних на

Таблиця 2

Аналіз кількості юридичних осіб-лізингодавців та фінансових компанії, що надають послуги фінансового лізингу, шт.

Джерела фінансування	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+/-) звітного періоду до	
				2013 р.	2014 р.
Юридичні особи – лізингодавці	254	267	268	14	1
Фінансові компанії, що надають послуги					
фінансового лізингу	157	187	362	205	175

Таблиця 3

Аналіз інформації щодо вартості договорів фінансового лізингу та їх кількості, укладених юридичними особами та фінансовими компаніями, млн. грн.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+/-) звітного періоду до	
				2013 р.	2014 р.
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період юридичними особами	31536,6	7181,0	6241,4	-25295,2	-939,6
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період фінансовими компаніями	16,5	257,4	20,2	3,7	-237,2
Кількість договорів фінансового лізингу (од.), укладених за період юридичними особами	11051	8940	4098	-6953	-4842
Кількість договорів фінансового лізингу (од.), укладених за період фінансовими компаніями	32	26	21	-11	-5

кінець кожного звітного періоду, наведена на рис. 4 [3].

Рис. 4. Динаміка надання послуг фінансового лізингу

Ураховуючи довгостроковий характер лізингових операцій, дана діяльність дає змогу отримувати прибуток на середньо- та довгостроковому відрізках часу.

Комерційні банки, що займаються лізинговими операціями, отримують усі переваги, властиві лізингу, а саме мінімізацію кредитних та інших ризиків, залучення додаткової кількості фінансово забезпечених клієнтів, підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку та й узагалі вигідне вкладення коштів.

Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за терміном їхньої дії зображено на рис. 5 [3].

Станом на 31.12.2015 спостерігається тенденція до зменшення частки довгострокових договорів лізингу. Договори, термін дії яких більше п'яти або дорівнює десяти рокам порівняно з аналогічною датою минулого року, зменшилися на 80,9% (25 310,2 млн. грн.), договори з терміном дії більше десяти років зменшилися на 22,1% (366,1 млн. грн.).

Вартість договорів фінансового лізингу строком до двох років показали незначний ріст – на 9,6% (308,8 млн. грн.), строком від двох до п'яти років – зменшилася на 30,6% (6 864,3 млн. грн.).

Рис. 5. Динаміка розподілу вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії

Вартість договорів фінансового лізингу на кінець періоду за обладнанням представлена в табл. 4 [3].

Як видно з таблиці, попит на лізинг є в багатьох галузях, що потребують значних капіталовкладень. Основні об'єкти фінансового лізингу за чинними договорами станом на 31.12.2015:

– транспортні засоби – 14 713,6 млн. грн., або 55,8% від загальної суми договорів. Порівняно з аналогічним періодом 2014 р. показник зменшився на 65,3% (27 648,9 млн. грн.);

– техніка, машини та устаткування для сільського господарства – 5 736,4 млн. грн. (21,8%). Вартість договорів зменшилася на 35,4% (3139,9 млн. грн.) порівняно з відповідним періодом минулого року;

– будівельне обладнання та техніка – 1 553,8 млн. грн., або 5,9% від загальної суми договорів.

Джерела фінансування лізингових операцій за I півріччя 2016 р., що здійснені юридичними особами – лізингодавцями та фінансовими компаніями, наведено на рис. 6 [4].

На сучасному етапі банки не відіграють пріоритетної ролі на ринку лізингових послуг. Проте як фінансовий посередник вони мають значний потенціал для оволодіння даного ринку.

Таблиця 4

Вартість договорів фінансового лізингу на кінець періоду за обладнанням, млн. грн.

Обладнання	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+/-) звітного періоду до	
				2014 р.	2015 р.
Транспорт	50469,4	42362,5	14713,6	-35755,8	-27648,9
Комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання	1044	483	25	-1019	-458
Друкарське та поліграфічне обладнання	84,8	61,2	46,2	-38,6	-15
Торговельне обладнання	55,8	229,6	243,3	187,5	13,7
Устаткування для сільського					
господарства	7674,7	8876,3	5736,4	-1938,3	-3139,9
Будівельне обладнання та техніка	0	0	1553,8	1553,8	1553,8
Обладнання для харчової переробки	0	0	66,7	66,7	66,7
Медичне обладнання	0	0	14,2	14,2	14,2
Банківське обладнання	0	0	5,2	5,2	5,2
Промислове обладнання	0	0	166	166	166
Будівлі та споруди	0	0	893	893	893
Інше	7794,1	6560,4	2883,9	-4910,2	-3676,5
Всього	67122,3	58572,6	26347,7	-40774,6	-32224,9

Лізингові операції набувають популярності, проте існують проблеми, що перешкоджають розвитку лізингових відносин в Україні:

– законодавчі неузгодженості щодо трактування лізингових операцій;

– несформованість на загальнодержавному рівні політики перспектив подальшого розвитку лізингового кредиту;

– слабка державна підтримка, відсутність пільг, у тому числі для структур, готових надати довгострокове кредитування.

Рис. 6. Розподіл джерел фінансування лізингових операцій за І півріччя 2016 р.

Отже, саме нетрадиційні види банківських послуг дають змогу банку розширити коло клієнтів, диверсифікувати ризики, а все це своєю чергою позитивно впливає на розвиток грошово-кредитної сфери держави.

Аналіз сучасного стану фінансових послуг показав, що нетрадиційні банківські послуги поступово набувають популярності, стаючи перспективним напрямом банківської діяльності, адже нині найреальнішими суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові та факторингові послуги, незважаючи на необхідний накопичений капітал, можуть виступати лише банківські установи.

Висновки. Інтеграція України до світових господарських зв'язків вимагає розширення методів комерційної діяльності суб'єктів господарювання. Банкам, які є основними інструментами грошово-кредитного регулювання ринку, для ефективного підвищення конкурентоздатності банківської системи необхідно активно диверсифікувати банківські послуги за допомогою впровадження у свою діяльність нетрадиційних банківських послуг.

Визначивши тенденції в процесі діяльності банківської системи України, можна сказати, що процес диверсифікації банківських послуг є необхідною умовою розвитку банків. На сучасному етапі банки не відіграють пріоритетної ролі на ринку лізингових та факторингових послуг. Проте як фінансовий посередник вони мають значний потенціал для оволодіння даним ринком. Основний орієнтир подальших досліджень – це можливість адаптації європейських моделей і факторингових схем для українського ринку для вирішення основного завдання сьогодення, а саме зниження показників утрат. А це дасть змогу використовувати факторинг у різних галузях економіки, а не лише в банківських установах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградова Т.М. Банківські операцій / Т.М. Виноградова. – Ростов-на-Дону: Фенікс, 2001. – 379 с.
2. Луців Б.Л. Сучасні аспекти лізингової діяльності банківських установ в Україні / Б.Л. Луців // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http// www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2012_1/12_1_40.pdf.
3. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2015 рік / Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/FK_2015.pdf.
4. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за І квартал 2016 року / Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/FK_1%20кв_2016.pdf.
5. Прохорова Ю.В. Дослідження стану ринку факторингу в Україні / Ю.В. Прохорова, М.О. Терновська // Вісник економіки транспорту і промисловості. –2010. – № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010_30/10pyvofi.pdf.
6. Філіпенко Ю.Ю. Факторингові операції комерційних банків: механізм проведення, особливості обліку, проблеми та перспективи розвитку в Україні / Ю.Ю. Філіпенко, А.В. Сатановська // Вісник ПДАБА. – 2011. – № 6–7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vpabia/2011_6-7/25.pdf.

УДК 336.743:330.131.7

Коваленко В.В.
доктор економічних наук, професор
Одеського національного економічного університету

Шевчук Т.В.
магістр з банківської справи
Одеського національного економічного університету

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ ТА АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА НЬОГО

MANAGEMENT OF CURRENCY RISK AND ANALYSIS FACTORS THAT INFLUENCE ON IT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено поняття валютного ризику та систему управління ним. Проаналізовано чинники, які впливають на валютний ризик. У статті обґрунтовано, що постійне збільшення обсягів операцій вітчизняних банків з іноземною валютою спричиняє зростання їх валютного ризику. Актуальності набуває удосконалення науково-методичних та практичних засад управління валютним ризиком в банку, що забезпечить створення умов для стабільного та ефективного функціонування останнього.

Ключові слова: валютний ризик, фактори валютного ризику, суб'єкти управління валютним ризиком, валютний курс, оцінка валютного ризику.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы понятие валютного риска и система управления им. Проанализированы факторы, которые влияют на валютный риск. В статье обосновано, что постоянное увеличение объемов операций отечественных банков с иностранной валютой приводит к росту их валютного риска. Актуальность приобретает усовершенствование научно-методических и практических основ управления валютным риском в банке, что обеспечит создание условий для стабильного и эффективного функционирования последнего.

Ключевые слова: валютный риск, факторы валютного риска, субъекты управления валютным риском, валютный курс, оценка валютного риска.

ANNOTATION

The article devoted to the study of currency risk and system management. The article has analyzed the factors that influence the currency risk. The authors have determined that the constant increase in the volume of transactions of domestic banks with foreign currency entails their growing currency risk. The authors has determined that urgency is the improvement of scientific and methodological and practical principles of currency risk, which will provide conditions for stable and efficient operation in the bank.

Keywords: currency risk, foreign exchange risk factors, subjects of currency risk, exchange rate, valuation currency risk.

Постановка проблеми. Наявність значних системних суперечностей в економіці України посилює загрозу дестабілізації ситуації на валютному ринку та ускладнює прогнозування динаміки валютних курсів. За таких обставин постійне збільшення обсягів операцій вітчизняних банків з іноземною валютою спричиняє зростання їх валютного ризику. Проблема загострюється низькою ефективністю наявних методів та інструментів оцінки та управління валютним ризиком в банках, а також наявністю законодавчих обмежень проведення ними операцій з валютними деривативами. Саме тому значної актуальності набуває удосконалення науково-методичних та практичних засад управління валютним ризиком в банку, що забезпечить створення умов для його стабільного та ефективного функціонування. Перед банками постає першочергове завдання, яке пов'язане з постійним контролем ситуації на валютному ринку, розробкою методичних підходів до прогнозування коливань валютного курсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню природи валютного ризику та методів управління ним присвячені праці М. Адлера, Д. Айтмана, Г. Боднара, Х. Ван Грюнінга, А. Гассема, Я. Гідді, К. Дауда, Дж. Деніелса, Б. Доумаса, Г. Дюфі, М. Моффета, С.Е. Пивоварова, К. Редхеда, Ф. Сайта, А. Стоунхілла, К. Хілла, С. Хьюса, Г.В. Чернової, А. Шапіро та інших зарубіжних науковців. У вітчизняній економічній літературі ця проблематика ґрунтовно висвітлена в роботах І.А. Бланка, О.І. Бутука, В.В. Вітлінського, Ф.О. Журавки, В.І. Міщенка, С.В. Науменкової, І.О. Овчинникова, Л.О. Примостки, С.С. Погасія, М.А. Ребрика та інших вчених. Попри це, недостатньо тільки теоретичних розробок, досить важливим є практичне застосування методів та інструментів управління валютним ризиком.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, враховуючи досягнення фундаментальних і прикладних досліджень, можна сказати, що недостатньо уваги приділяється окремим теоретично-методичним і практичним аспектам управління валютним ризиком банку, зокрема вирішенню питань проектування економічних ситуацій виникнення ризику, співвідношенню чинників ймовірнісних характеристик ризику та оцінки кількісних характеристик, що визначають його сутність.

Мета статті полягає в аналізі чинників, які впливають на валютний ризик, та розробці практичних рекомендацій щодо його нівелювання на підставі проведення стрес-тестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління неможливе без розуміння сутності його об'єкта. Спочатку слід дати чітке визначення валютному ризику. Само по собі

слово «ризик» означає поєднання ймовірності та наслідків настання несприятливих подій. Якщо слово «ризик» розглядати в банківській сфері, то можна сказати, що ризик є притаманною для нею складовою, в банківській діяльності взагалі не йдеться про те, щоб уникнути ризику. Завдання полягає у раціональному управлінні ним. Валютний ризик – це об'єкт контролю під час здійснення валютних операцій [1, с. 105].

Так, професор Л.О. Примостка визначає валютний ризик як відображення ймовірності фінансових втрат внаслідок зміни курсу однієї валюти щодо іншої протягом певного часу [2, с. 315]. О.А. Кириченко, І.В. Гіленко та С.Л. Роголь розглядають валютний ризик як небезпеку курсових збитків, пов'язаних із коливанням курсів іноземних валют стосовно національної валюти [3, с. 172].

У Постанові «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» № 361 Національного банку України валютний ризик розглядається як наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали [4]. З нашої точки зору, таке визначення дає найширше розуміння поняття про валютний ризик.

Управління ризиком можна визначити як систему, що об'єднує у собі керуючу підсистему (суб'єкт) та керовану підсистему (об'єкт), що взаємодіють між собою на основі різноманітних зв'язків (механізму управління), а також підсистеми, що забезпечують реалізацію таких зв'язків з метою досягнення цілей банку. Цей процес реалізується шляхом прийняття та виконання відповідальною особою управління рішень на основі механізму управління валютним ризиком банку, елементом якого є підсистема цілей банку (цільова функція) [5].

Якщо підходити до управління валютним ризиком як до системи, то її можна розглядати як об'єднання двох підсистем, а саме керуючої та керованої [7, с. 101]. Керуюча підсистема (суб'єкт управління) здійснює управлінський вплив на керовану підсистему (об'єкт управління) – валютний ризик банку.

Систематизувавши погляди науковців на термін «управління», автори доходять висновку, що управління валютним ризиком банку – це сукупність цілей, принципів, функцій, методів, інструментів і специфічних прийомів цілеспрямованого, безперервного впливу керуючої системи на керовану для своєчасної оцінки та моніторингу валютного ризику з метою його мінімізації та досягнення заданих параметрів дохідності від валютних операцій.

В Україні діяльність банків на валютному ринку регулюється Національним банком України шляхом ліцензування валютних операцій та встановлення обов'язкових вимог.

Основними суб'єктами управління валютним ризиком в банку виступають:

– спостережна рада, що визначає стратегічні орієнтири у сфері управління валютним ризиком;

– правління банку, що забезпечує стратегічний моніторинг валютного ризику банку;

– комітет з управління активами і пасивами (КУАП), що здійснює моніторинг реалізації стратегії банку, оцінку тенденцій основних показників діяльності, розглядає відповідні положення і ліміти, оцінює позиції щодо прийнятих ризиків, вибір засобів хеджування, готує висновки для правління банку, директиви та вказівки підпорядкованим підрозділам;

– казначейство, що здійснює регулювання валютного ризику, додержання лімітів, затверджених КУАП, короткострокові дилерські операції, досліджує ринок, фінансовий інжиніринг для VIP-клієнтів;

– підрозділ ризик–менеджменту, що проводить оцінку та аналіз ризиків, розробку методики оцінки ризиків, ідентифікацію і моніторинг порушення лімітів, виносить рекомендації правлінню щодо подальшої тактики роботи з ризиками;

– фінансово-аналітична служба, що здійснює збір, фіксацію, обробку та систематизацію первинної інформації, аналіз, структурування, формування звітів;

– інформаційний відділ, що забезпечує інформаційну підтримку управління валютним ризиком, створення і супровід програмного забезпечення;

– служба внутрішнього контролю, що проводить оцінку якості та ефективності управління валютним ризиком.

Система управління валютним ризиком складається з таких частин [6, с. 25]:

– стратегічне управління (розробка порядків, принципів та інструкцій);

– аналітична підсистема (займається схваленням рішень щодо управління валютним ризиком);

– виконавча підсистема (займається збором інформації, виконанням операцій в цілях прийняття рішень про заходи щодо управління валютним ризиком).

Сумісно з підсистемами існують такі види забезпечення управління валютним ризиком [7]: нормативне забезпечення (внутрішнє, зовнішнє); інформаційне забезпечення; технічне забезпечення; кадрове забезпечення.

До зовнішнього нормативного забезпечення відносять міжнародні та вітчизняні нормативно-правові акти, кодекси та закони, постанови, що регулюють діяльність банку і управління валютним ризиком. До них відносяться Закон України «Про банки і банківську діяльність» [8], Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [9], Методичні вказівки щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [4], Постанова «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес–тестування в банках України» № 460 [10], документи Базельського комітету тощо. До внутрішнього нормативного

забезпечення відносять політику і положення щодо ризику зміни валютних курсів.

Національний банк України рекомендує, щоб регламентні документи банку з управління валютним ризиком мали таку структуру:

1) загальні положення та визначення ключових термінів – посилання на основні нормативно-правові акти і документи, на підставі яких був розроблений документ, а також чітке визначення термінів, які вживаються в документі;

2) цілі документа;

3) межі застосування – коло питань, що входять до компетенції цього документа;

4) карта ризиків – перелік ризиків банку, на які розповсюджується дана політика;

5) положення політики – детальний опис, в якому визначено принципи управління ризиками, розподіл повноважень і шляхи взаємодії між учасниками процесу управління ризиками (правління і профільні комітети банку, підрозділу фронт- і бек-офісів), структура внутрішніх і зовнішніх лімітів, оцінка і прогнозування ризиків;

6) звітність;

7) системи підтримки;

8) створення для банку спеціального автоматизованого забезпечення;

9) супровід політики – перелік підрозділів, які повинні супроводжувати політику і системи підтримки;

10) заключні положення – терміни перегляду політики і визначений регламент внесення змін;

11) додатки, в яких наведена детальна інформація щодо методик, регламентів, інструкцій, техніка оцінки ризиків тощо.

До технічного забезпечення відносять [11, с. 63] програмне забезпечення; засоби передачі даних; засоби захисту інформації; системи управління базами даних.

Для ефективного управління валютним ризиком розробляються спеціальні внутрішні звіти, які включають в себе актуальну, поточну інформацію про рівень прийнятого банком валютного ризику та його відповідності встановленим лімітам.

Отже, ми бачимо, що система управління валютним ризиком складається з багатьох елементів, до яких відносяться об'єкт управління, суб'єкти управління, інструменти управління. На нашу думку, це дає змогу регулювати валютний ризик з різних позицій, що дає більш ефективні результати, а саме підвищення вартості власного капіталу банку та знаходження оптимального співвідношення між прибутковістю і ризиком за умови дотримання ліквідності.

Подальше дослідження валютного ризику будується на такому етапі, як розгляд чинників, від яких залежить даний ризик. Сам чинник за своєю сутнісною характеристикою нагадує джерело або причину.

На думку М.А. Ребрика, валютний ризик виникає через короткострокові та довгострокові коливання обмінних курсів, які несуть в собі загрозу втрат різного роду або, навпаки, шанс отримання додаткових доходів [11].

М.А. Ребрик визначає так звані фундаментальні фактори валютного ризику.

1) Динаміка обсягу внутрішнього національного продукту (ВНП). Зі зростанням ВНП реального економіка країни покращується. Зростання ВНП означає покращення загального стану економіки, збільшення обсягів промислового виробництва, зростання експорту. Ці процеси викликають збільшення попиту на національну валюту з боку резидентів та нерезидентів, що виражається у зростанні курсу національної валюти [13].

2) Темп інфляції. Паритет купівельної спроможності базується на взаємозв'язку динаміки цін та валютних курсів. Динаміка цін певною мірою обумовлюється темпами інфляції. В умовах інфляційного падіння курсу національної грошової одиниці економічні суб'єкти зазнають втрат, що скорочує їх попит на національну валюту.

3) Рівень безробіття. Цей фактор впливає на валютний курс, маючи зворотній та пропорційний зв'язок з інфляцією, а також через аналогічний зв'язок із доходами фізичних осіб, які визначають розмір ВНП.

4) Державний бюджетний дефіцит та профіцит. Негативне сальдо бюджету призводить до зростання державного боргу і може прискорити інфляційні процеси. До факторів прямого впливу на валютний ризик відносять дії органів державної влади, законодавство та податкову системи країни діяльності банку. Саме наведені фактори безпосередньо впливають на ступінь ризиковості валютних операцій банку, адже вони прямо впливають на валютний курс в країні (навіть визначають його), часто незважаючи на ринкову ситуацію. Зазначений вплив наведено у табл. 1. Для цього побудовано кореляційну матрицю, а також динаміку економічних показників-факторів, які пов'язані з курсом валют.

В табл. 1 наведена динаміка валютних курсів та факторів, які на них впливають. За даними табл. 1 можна зробити висновок, що впродовж 2016 року одночасно між курсом долара США, євро і трьома економічними показниками відбуваються зміни. Наприклад, ми можемо бачити, що одночасно зі зростанням валютного курсу зростають і золотовалютні резерви, дещо змінюється динаміка індексу інфляції і платіжного балансу. Постає питання про те, як саме пов'язані всі ці показники між собою.

Для цього нам слід розрахувати коефіцієнти кореляції, що показує характер цього зв'язку, і побудувати кореляційну матрицю.

Для розрахунку коефіцієнта кореляції використовуємо таку формулу:

$$r_{XY} = \frac{\Sigma(X-\bar{X})(Y-\bar{Y})}{\sqrt{\Sigma(X-\bar{X})^2\Sigma(Y-\bar{Y})^2}}. \quad (1)$$

В цій формулі $\overline{X}$ – середнє значення величини X, а $\overline{Y}$ – середнє значення величини У.

$$\overline{X} = \sum_{i=1}^{m} \frac{X_i}{m}; \ \overline{Y} = \sum_{i=1}^{m} \frac{Y_i}{m}$$

Розрахунки ми проводили за допомогою програмного пакета «STATISTICA».

Таблиця 1

Динаміка середнього значення курсу валют і факторів, які впливають на курс валют, за 2016 рік

Місяць	USD	EUR	Платіжний баланс, млн. дол. США	Золотовалютні резерви, млн. дол. США	Індекс інфляції, %
січень	23,5026	25,2465	120	13 300	100,9
лютий	25,9445	29,1512	-74	13 441	99,6
березень	26,1827	28,7303	-859	13 537	101,0
квітень	25,6298	29,1231	468	12 721	103,5
травень	25,1626	28,7533	374	13 240	100,1
червень	25,0022	28,3600	377	13 536	99,8
липень	24,8368	27,4943	110	13 987	99,9
серпень	24,8182	27,4936	16	14 082	99,7
вересень	26,6378	30,0900	-875	14 103	101,8
жовтень	25,8408	28,7867	91	15 558	102,8
листопад	25,5620	28,1744	-80	15 514	101,8
грудень	25,7724	27,7363	359	15 270	100,9

Джерело: систематизовано авторами з використанням наукового джерела [12]

У ході розрахунків ми отримали дані, які наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Кореляційна матриця досліджуваних показників за 2016 рік

Змінна	Кореляції	
	USD	EUR
Платіжний баланс	-0,516857	-0,342907
Золотовалютні резерви	0,262506	0,002331
Індекс інфляції	0,344730	0,286945

Джерело: систематизовано авторами з використанням наукового джерела [12]

З табл. 2 видно, що абсолютно усі показники нерозривно пов'язані один з одним, оскільки в усіх випадках коефіцієнт кореляції не дорівнює 0. За допомогою кореляційної матриці ми з'ясували силу і характер взаємозв'язку між випадковими величинами.

Кореляція між курсом долара США, євро та платіжним балансом дорівнює (-0,516857) і (-0,342907) відповідно, що говорить про те, що між цими величинами існує середній зворотній зв'язок, а це означає що за збільшення, наприклад, курсу долара, платіжний баланс буде зменшуватись. Активне сальдо платіжного балансу сприяє підвищенню курсу національної валюти, а пасивне сальдо – навпаки. Загалом за 2016 рік платіжний баланс було зведено з профіцитом, але така динаміка обумовлена зростанням в минулому 2016 році чистих надходжень капіталу за фінансовим рахунком до 4,6 млрд. дол. США. За результатами 2016 року обсяг експорту товарів скоротився на 5%, тоді як імпорт виріс на 3,8%, а це, як відомо, приводить до зростання курсу долара США та курсу євро, що і є в дійсності сьогодні [12].

Кореляція між курсом долара США, євро та золотовалютними резервами дорівнює (+0,262506) і (+0,002331) відповідно, що говорить про те, що між цими величинами існує прямий слабкий зв'язок, а це означає, що за збільшення, наприклад, курсу євро, одночасно збільшується розмір золотовалютних резервів, що можна побачити табл. 1.Таке зростання ЗВР відбулось після отримання третього траншу МВФ. Якщо розміри золотовалютних резервів країни значні й не відбувається їх зменшення, є підстави вважати, що курс національної валюти залишається стабільним, а отже, менш ймовірне виникнення валютного ризику.

Кореляція між курсом долара США, євро та індексом інфляції дорівнює (+0,344730) і (+0,286945) відповідно, що говорить про те, що зв'язок прямий і слабкий. Якщо темп зростання інфляції зростає, то валютний курс теж матиме тенденцію до зростання, ще існують фактори опосередкованого впливу.

Факторами опосередкованого впливу на валютний ризик є економічна та політична ситуація в країні, міжнародні події тощо. Так, спади в економіці безпосередньо не впливають на валютний ризик. Зміна економічної ситуації в країні має вплив на попит і пропозицію на валютному ринку, шляхом взаємодії двох останніх формується ринковий валютний курс, коливання якого і становлять фактор прямого впливу на валютний ризик банку. За строками впливу фактори поділяються на короткострокові та довгострокові.

Висновки. В ході дослідження нами було розглянуто поняття валютного ризику, розглянуто систему управління валютним ризиком, а також з'ясовано, що ця система складається з багатьох елементів, до яких відносяться об'єкт управління, суб'єкти управління, інструменти управління. На нашу думку, це дає змогу регулювати валютний ризик з різних позицій, що дає більш ефективні результати, а саме підвищення вартості власного капіталу банку та знаходження оптимального співвідношення між прибутковістю і ризиком за умови дотримання ліквідності.

Крім цього, нами було проаналізовано деякі фактори, які мають вплив на валютний ризик, і сформовано такі ствердження:

– джерелом валютного ризику є коливання курсів валют, в яких номіновані балансові та позабалансові вимоги і зобов'язання банку;

– факторами валютного ризику є причини, рушійні сили, що спричиняють коливання валютних курсів;

– фактори, що спричиняють зміни валютного курсу мають визначальний вплив на валютний ризик.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сопко В.О. Механізм контролю валютного ризику банку / В.О. Сопко, Т.І. Ружанська // Вісник КНТЕУ. – 2015. – С. 103–120.
2. Управління банківськими ризиками: [навч. посібник] / [Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева]; за заг. ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
3. Банківський менеджмент: [навч. посібник] / [О.А. Кириченко, І.В. Гіленко, С.Л. Роголь]; за ред. О.А. Кириченка. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
4. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: методичні рекомендації, затверджені Постановою Правління НБУ від 2 серпня 2004 року № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_1i/pg_imchsx/index.htm.
5. Ребрик М.А. Розробка системи управління валютним ризиком банку як фактор підвищення його конкурентоспроможності / М.А. Ребрик // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: зб. тез доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції (27–28 травня 2010 року). – Суми, 2010. – Т. 2. – С. 147–148.
6. Полєжаєва М.П. Управління валютним ризиком банку / М.П. Полєжаєва. – Суми: ДВНЗ «Українська академія банківської справи», 2011. – 124 с.
7. Ребрик М.А. Ліміти як вираження толерантності банку до валютного ризику / М.А. Ребрик // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 37–57.
8. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/laws/main.cgi?nreg=2121–14.
9. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 року № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/15-93.
10. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: методичні рекомендації, затверджені Постановою Правління НБУ від 2 серпня 2004 року № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09.
11. Гальчинський А.С. Сучасна валютна система / А.С. Гальчинський. – К.: Лібра, 1993. – 98 с.
12. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764.
13. Ребрик М.А. Фактори валютного ризику банку / М.А. Ребрик // Вісник Української академії банківської справи. – 2009. – № 2. – С. 84–88.

УДК 336.763

Копилова О.В.
кандидат економічних наук, доцент
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова

Борисова О.О.
студентка
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

PECULIARITIES OF EQUITY FORMING IN THE CENTRAL EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено становлення категорії акціонерного капіталу з позицій основних економічних шкіл. Визначено, що фундамент формування акціонерного капіталу в країнах Центрально-Східної Європи був закладений завдяки процесам приватизації. Проаналізовано приватизаційні процеси за групами країн, а також визначено їх особливості, переваги та недоліки. Визначено етапи формування акціонерного капіталу та їх значення для сучасного розвитку економіки. Доведено, що формування реального акціонерного капіталу залежить від умов доступу іноземних інвесторів до процесів приватизації.

Ключові слова: акціонерний капітал, приватизація, цінні папери, структурна перебудова.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано становление категории акционерного капитала с позиций основных экономических школ. Определено, что фундамент формирования акционерного капитала в странах Центрально-Восточной Европы был заложен благодаря процессам приватизации. Проанализированы приватизационные процессы по группам стран, а также определены их особенности, преимущества и недостатки. Определены этапы формирования акционерного капитала и их значение для современного развития экономики. Доказано, что формирование реального акционерного капитала зависит от условий доступа иностранных инвесторов к процессам приватизации.

Ключевые слова: акционерный капитал, приватизация, ценные бумаги, структурная перестройка.

ANNOTATION

The formation of the share capital category from the positions of the main economic schools has been studied. It is determined that the foundation for the formation of share capital in the countries of Central and Eastern Europe was laid down due to privatization processes. Privatization processes by groups of countries are analyzed and their features, advantages and disadvantages are determined. Stages of formation of the share capital and its value for modern economy development are determined. It is proved that the formation of real share capital depends on the conditions for foreign investors to access privatization processes.

Keywords: share capital, privatization, securities, structural adjustment.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції світового господарства успіх країн з перехідною економікою можливий за умови їх адаптації до світових правил. Накопичення акціонерного капіталу в розвинених країнах відбувалося переважно в результаті проведення приватизації. Приватизаційні процеси відбувалися з метою підвищення ефективності підприємств. Широка участь приватного капіталу давала змогу підтримати високий попит на підприємства високорентабельних галузей економіки. Наявність розвиненого фондового ринку дала змогу залучити велику кількість приватних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми створення й ефективного функціонування акціонерних компаній, формування акціонерного капіталу та управління ним досліджували багато зарубіжних і українських економістів, зокрема А. Бандуріна, Ф. Бергер, Т. Берднікова, І. Бланк [1], Р. Брейлі, Е. Брігхем, Д. Гарнер, М. Герасімчук, Дж. Гітман, А. Іванов, А. Запорожан, С. Кудин, В. Кудряшова, Р. Оуен, Ю. Петруня, А. Сірка, Б. Стеценко, Дж. Сіммонс, Дж. Ван Хорн.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте значно менше уваги приділено формуванню акціонерного капіталу в умовах переходу до ринку, напрямам його активізації, оптимізації структури капіталу компанії тощо.

Мета статті полягає у визначенні стану, проблем та особливостей формування акціонерного капіталу в країнах Центрально-Східної Європи в умовах трансформації економіки. Врахування зарубіжного досвіду у корпоратизації командно-адміністративних економік необхідне для розбудови національного ринку цінних паперів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В кінці XIX сторіччя категорія «капітал» набуває нового значення. Становлення мануфактур, великих підприємств зумовлює виникнення технічного трактування капіталу як сукупності ресурсів, товарів, благ, що використовуються для виробництва та відтворення. П. Самуельсон трактував капітал як «капітальні блага, вироблені самою економічною системою, для того, щоб застосувати їх як фактори виробництва для подальшого виготовлення споживчих та інших товарів та послуг» [2, с. 203]. Подібної думки дотримувались і А. Сміт та Д. Рікардо, адже вони розглядали капітал лише як частину багатства, що використовується у виробництві та складається з механізмів, інструментів, машин тощо.

Формування інституту цінних паперів, зокрема акцій, докорінно змінило уявлення про

сутність капіталу. Домарксистська традиція визначення цінних паперів продовжувала використовувати технічний підхід і до акціонерного капіталу. Акції розглядались як свідоцтва інвестицій у підприємство та документ, що надає право на отримання частки прибутку у вигляді дивідендів.

Революцію в трактуванні категорії капіталу зробив К. Маркс. Він перший відринув технічний підхід та вивів капітал за межі матеріальних відносин. Марксистська теорія характеризує капітал як згусток виробничих відносин, що є сумою вартості, яка виражає капіталістичні відносини. К. Маркс називав акції і державні цінні папери «фіктивним капіталом», що виник з позичкового капіталу. Він характеризував утворення фіктивного капіталу як «капіталізацію», а сам капітал як «самозростаючу власність» [3, с. 479]. В результаті зникає будь-який зовнішній зв'язок з дійсним процесом зростання капіталу, і він з'являється подвоєним: у вигляді функціонуючого капіталу й у вигляді титулів власності на цей капітал, у формі акцій.

У багатьох сучасних економічних дослідженнях продовжується розроблення саме марксистської теорії капіталу. Цінні папери розглядаються як прояв фіктивного капіталу. Це обґрунтовується тим фактом, що самі по собі вони не мають ніякої вартості (за винятком витрат на виробництво у паперовій формі), хоча відбувається активна торгівля цінними паперами. В результаті цього ринкова вартість цінних паперів значно перевищує розміри реального капіталу та залежить від ірраціональних чинників.

Різноманітність поглядів та підходів до трактування капіталу визначається постійними змінами в економіці та суспільстві, тому в економічній літературі не існує єдиного, універсального визначення.

У трансформаційних економіках одним зі способів формування акціонерного капіталу виступала приватизація. Характерною особливістю країн Центрально-Східної Європи є участь іноземного капіталу в приватизаційних процесах. Реформування всієї економіки (а не окремих підприємств, як в розвинених країнах) вимагало значних капіталовкладень. Залучення капіталу ззовні у формі прямих або портфельних інвестицій для проведення приватизації належить до найважливішої закономірності іноземного інвестування та пріоритетів приватизаційних програм.

Незважаючи на деяку спільність методів проведення приватизації, результативність оцінюється неоднозначно. У ряді країн обрана модель приватизації посилила протиріччя, характерні для перехідної економіки. За ступенем впливу позаекономічних чинників на процес приватизації виділяють три групи держав Східної Європи [4]:

1) країни, які широко використовували ваучерно-сертифікатні моделі приватизації (до них відноситься перш за все Україна, Росія і Чехія);

2) країни, які ширше використовували можливості грошової приватизації, в яких процес приватизації проходив з урахуванням розстановки політичних сил (цю групу представляють Польща і Угорщина);

3) країни, які під час проведення приватизації не використовували будь-яких спеціальних засобів (сюди можна віднести Східні землі Німеччини, де приватизація визначалася процесом відтворення єдиної німецької держави на законодавчій базі ФРН; це дає змогу виділити німецьку модель приватизації як самостійну, незважаючи на її схожість з польською та угорською моделями).

Насамперед приватизація почалася в Чехословаччині. Швидкість змін в структурі власності і приплив іноземного капіталу були результатом продуманої політики уряду. Зважені підходи до приватизаційних процесів і оперативне реагування на рішення насущних проблем зумовили успішне проведення першого етапу приватизації. У 1991 році близько 6 000 підприємств були взяті до уваги під час ваучерної приватизації в Чехословаччині (4 400 були в Чехії, 1 600 – в Словацькій Республіці). Уряд зобов'язався виділити на першій хвилі не менше 300 млрд. чеських крон активів держави, що було досягнуто в 1992 році. Підприємства, приватизовані в Чехословаччині в першій хвилі, були більш прибутковими, а їх число сягнуло 3 100. Кількість учасників досягло 8,65 млн. [5].

Наступний процес приватизації проходив вже в незалежній державі Чехії. Основними його складовими виступали заходи широкомасштабної приватизації, програма малої і великої приватизації. На державу було покладено функції контролю за ходом процесу приватизації. Серед усіх постсоціалістичних країн Чехія мала саму програму реприватизації. Загальна вартість майна, переданого державою по реституції, склала понад 130 млн. крон [6]. Такий крок уряду отримав позитивну оцінку серед інвесторів, і в країну почав надходити великий приватний іноземний капітал. У період з 1990 по 1996 роки приплив іноземного капіталу склав 7,1 млрд. дол. За цей період в чеській економіці були здійснені корінні макроекономічні перетворення, пов'язані з переходом до ринкового механізму господарювання.

У Чехії прихід стратегічних інвесторів привів до перерозподілу акціонерного капіталу шляхом викупу контрольного пакета акцій. Нові власники захопили контроль над усіма видами діяльності, ринками збуту, ввели нову форму управління, тим самим забезпечивши поступовий приріст акціонерного капіталу. Стратегічними інвесторами виступали інвестиційні банки, інвестиційні фонди і компанії, страхові компанії, акціонерні товариства. Наявність високоякісного приватизаційного проекту у інвестора давала змогу отримати банківський кредит.

Після значних досягнень в першій половині 90-х років в 1997 році відбувся спад розвитку

Таблиця 1

Кількість приватизаційних угод на початок року в Польщі [11]

1990–1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000–2001
1 210	819	469	487	530	412	431	297	302	396

в Чехії. Структурна перебудова промисловості здійснювалася дуже повільно порівняно з Угорщиною і Польщею. Однак з 1999 року в країні знову відбувається значний приплив іноземного капіталу. Найбільшою інвестицією 1999 року є продаж 66% акцій чехословацького торгового банку бельгійському фінансовому концерну «КВС» по 40,5 млрд. крон ($1,1 млрд.). Ця інвестиція стала другою в історії після вкладення консорціумом «TelSourse» $1,4 млрд. в «Cesky Telecom». Великі інвестиції були спрямовані в енергетику, у виробництво продуктів харчування, у водне господарство [7].

Серед усіх країн Центральної та Східної Європи Чехія посіла друге місце за обсягом прямих інвестицій в економіку на душу населення. Цей показник дорівнює $130 на душу населення, тоді як в Польщі і Угорщині –$135 і $85 відповідно. Причиною зацікавленості інвесторів стала програма уряду щодо залучення інвестицій, яка передбачає ряд пільг, а також процес приватизації, що триває ще сьогодні. Позитивною тенденцією можна вважати збільшення частки інвестицій в промисловість, в результаті чого питома вага промисловості в національному доході зросла до 40%. Отже, створені урядом країни сприятливі умови для активізації акціонерного капіталу дають змогу швидкими темпами розвивати вітчизняну економіку і в найкоротші терміни увійти в Європейське Співтовариство. У Чехії у січні 2006 року було розпущено Фонд держмайна, який був створений ще на початку перехідного періоду як центральний орган з приватизації та управління державною власністю. Функції Фонду взяло на себе Міністерство фінансів.

Деяких проблем зазнала реформа приватизації в Словаччині, де в середині дев'яностих років спостерігалися високий рівень безробіття, дефіцит бюджету і недостатність іноземних інвестицій. Однак в 1997 році з приходом нового уряду здійснювалися реформи, спрямовані на активізацію акціонерного капіталу й ефективне його використання. Відбуваються прискорення банківської реструктуризації, укладення стратегічно важливих приватизаційних угод («Словнафт», «Телеком», металургійне підприємство «VSZ» тощо).

Вихідні умови в Угорщині були більш сприятливими, ніж в Чехії. Коли комуністичний режим впав, державна власність в конкурентному секторі склала 85% від ВВП, тоді як приватний сектор виробляв 20% ВВП за рахунок попередніх реформ, розпочатих в 1980-х роках. У 1989 році держава володіла близько 1 832–2 200 великих і близько 10 000 дрібних підприємств на суму близько 2 000 млрд. форинтів ($30 млрд.) [8, с. 66].

Угорщина однією з перших привернула значну кількість іноземних інвестицій і тим самим здійснила успішну приватизаційну реформу. Масштаби проникнення іноземного капіталу в економіку були вище, ніж прогнозувалося. Однак внаслідок необдуманих кроків відбулося зростання дефіциту бюджету і зовнішніх боргів. У 1995 році уряд провів жорстку монетарну політику, спрямовану на зниження інфляції, скорочення розміру бюджетного дефіциту і зовнішнього торгового балансу. Обсяг іноземного капіталу на початку 1998 року становив 19 млрд. дол., що дорівнювало приблизно 2 тис. дол. на душу населення. Можна стверджувати, що Угорщина стала за цим показником лідером серед країн Центральної і Східної Європи.

Як одні з найважливіших передумов активізації акціонерного капіталу за участю іноземних інвесторів в Угорщині варто відзначити орієнтацію на ринковий продаж приватизованих товарів як єдиний спосіб, здатний забезпечити залучення стратегічного інвестора в їх модернізації; доступність і повноту розкриття інформації по об'єктах, які приватизуються; державну програму приватизації, що розглядалася як елемент загальної стратегії переходу до ринку; підпорядкування інтересам приватизації процедури банкрутства нерентабельних підприємств [9, с. 180].

Приватизація в Польщі показала інший підхід, який включав пошук стратегічних іноземних інвесторів, субсидований розподіл для резидентів і відкриті пропозиції для великих і дрібних інвесторів [10]. З початку 90-х років уряд розглядав надходження середнього і крупного капіталу як умову ефективного проведення приватизації. Передбачалося, що цей капітал повинен стати джерелом формування внутрішнього підприємницького й акціонерного капіталу та прискорить процес накопичення. До кінця 1991 року змін в надходженні іноземного капіталу не відбувалося, західні інвестори не були зацікавлені у вкладенні власних коштів в польську економіку. Уряд країни переходить до іншого способу акумулювання капіталу, а саме до активного залучення дрібного приватного капіталу. Процеси приватизації переорієнтуються на розвиток приватного сектору економіки.

На початку приватизації державі належало загалом 8 441 підприємство. На основі статистичних даних, наданих Міністерством фінансів Польщі, можна сказати, що в 1991–2001 роках почалися приватизаційні угоди з 5 353 підприємствами, або близько 63% всіх державних підприємств на початку приватизації.

З середини 90-х років в Польщі спостерігається відхід від початкової стратегії привати-

зації. Була сформульована нова «філософія» приватизації та бюджетної політики. Польські економісти вважають, що підприємства, приватизовані шляхом ліквідації, виявилися більш життєздатними, ніж компанії, приватизовані через акціонування.

Сформований за період приватизації польських підприємств акціонерний капітал виступає джерелом інвестування в основні фонди, забезпечує стабільне нарощування обсягів виробництва, сприяє зміцненню економіки загалом. Це відбувається переважно не за рахунок використання внутрішніх заощаджень та іноземних інвестицій, а за рахунок коштів підприємств (внаслідок підвищення продуктивності праці, помірного збільшення заробітної плати і відпускних цін, які знаходяться в нерозривному зв'язку зі створенням ефективного господарського механізму). Сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій за період з 1990 року по 2000 рік перевищив $40 млрд. [11]. За цей період після початку здійснення програми перетворень Польща затвердила себе як найбільш успішна країна з перехідною економікою. Обсяг її ВВП перевищив обсяги доперехідного періоду більш ніж на 27%.

Особливістю формування і функціонування акціонерного капіталу у Хорватії можна вважати його перерозподіл шляхом викупу контрольного пакета акцій. Приватизація в цій країні ґрунтувалася на широкій участі трудових колективів і передбачала розподіл державного майна. За працівниками хорватських підприємств законодавчо була закріплена можливість оплачувати придбані акції протягом п'яти років [12]. Якісних змін в структурі акціонерного капіталу не відбувається, основними власниками приватизованих підприємств продовжують залишатися трудові колективи.

Масова приватизація в Словенії була закладена спочатку в самому Законі про приватизацію. Переваги на приватизацію підприємств віддавалися їх працівниками та можливості продажу їх зовнішнім інвесторам. В ході масової приватизації акції акумулювалися або в руках трудових колективів (керівництва) підприємств, або в руках ФССР чи інших інвестиційних фондів. І ті, й інші були фактично тимчасовими власниками, які перебували в пошуках стратегічних інвесторів.

Згідно з даними на кінець приватизації в 1999 році більше 40% первинних власників акцій вже продали свої активи. Ступінь концентрації акцій досить великий – в середньому 5 найбільших акціонерів тримають близько 61,5% акцій приватизованих компаній [13]. Більш того, в Словенії приватизаційний фонд і позабюджетні фонди виступають в ролі великих акціонерів, незважаючи на відсутність мотивації і здібностей для необхідного корпоративного управління. З іншого боку, дрібні власники акцій – це зазвичай працівники підприємств, які виступають єдиною групою, на відміну від діючих окремо зовнішніх акціонерів.

У Словенії уся державна власність була передана у відання Агентства з управління нематеріальними активами (AUKN), повноваження якого, згідно з новим законом, прийнятим у 2012 році, було передано Словенському суверенному холдингу (SSH) з метою консолідації та управління державними активами в рамках однієї структури, яка б давала змогу проводити приватизацію деяких активів.

Естонія вибрала варіант приватизації шляхом продажу 75–90% акцій великих підприємств за гроші. Це дало змогу державі перекласти всі проблеми, пов'язані з інвестуванням, на приватних інвесторів та отримати необхідні для економічного розвитку кошти. У цій країні приватизаційні сертифікати отримали всі жителі залежно від кількості відпрацьованих років, а також як компенсацію за незаконно конфісковану власність. Сертифікати використовувалися для придбання акцій підприємств, інвестиційних і пенсійних фондів тощо. Всі ж пакети акцій, які не включені до переліку для грошової приватизації, за приватизаційні сертифікати практично не реалізовувалися, оскільки майно підприємств не покривало вартості випущених сертифікатів. Зате їх було продано за гроші з умовою виплати дивідендів акціонерам [12].

Характерною рисою формування акціонерного капіталу в Болгарії можна вважати емісію цінних паперів, що виступає основним важелем, за допомогою якого починає розвиватися ринок капіталу. Приватизація виступає лише початком перехідного періоду, за яким буде проводитися реструктуризація окремих підприємств, галузей і економіки загалом, що приведе рух значних потоків капіталу. Ринок капіталу як основний механізм перерозподілу грошових потоків в Болгарії ще не сформувався, що, безумовно, стримує розвиток економіки.

Необхідність фінансування підприємств в умовах структурної перебудови виросла в кілька разів. Курйоз у тому, що в країні є достатньо грошових коштів (в банках, на руках у населення), однак вони недоступні для економіки. Для активізації акціонерного капіталу недостатньо іноземних інвесторів (обсяг прямих іноземних інвестицій в 1999 році склав $1 млрд.), потрібні вітчизняні інституційні та індивідуальні інвестори. Небажання вкладати кошти в економіку пояснюється недовірою до вітчизняного фінансового ринку і до проведення успішних ринкових реформ.

Найбільшими проблемами нормального функціонування акціонерного капіталу у болгарській економіці є відсутність нових емісій і пропозицій цінних паперів, досить низькі їх обороти на біржі. Великих підприємств-емітентів з високою ліквідністю активів не більше 10–15 в країні (їх цінні папери не перевищують 5–10% загального біржового обороту), незважаючи на те, що як акціонерні зареєстровано понад 1 тис. підприємств.

Румунія зіткнулася з проблемою залучення іноземного капіталу. Іноземні інвестори, поба-

чивши значний сировинний потенціал країни, пообіцяли приватизувати близько трьох тисяч підприємств, щоправда, на продаж було виставлено лише 30% об'єктів. Це призвело до того, що іноземні інвестори почали виводити капітал з цієї країни. Обсяг прямих іноземних інвестицій в 1999 році склав лише $1 млрд.

У 1993 році було 209 компаній з державним та іноземним капіталом і 512 приватних румунських компаній. Більш того, в період 1993–1996 років продавалися за методом МЕВО (процес продажу активів компанії працівникам) приблизно 837 компаній, що становить близько третини всіх приватизацій. У період з 1995 по 1996 роки була заснована програма масової приватизації під назвою «Купоніада», в рамках якої безкоштовно роздавалися приватизаційні ваучери вартістю 975 000 леїв. Хоча сума здається вражаючою, фактично, поки люди не змогли капіталізувати, купонна вартість була знецінена інфляцією або куплена за низькою ціною сторонніми людьми. У період до приєднання до ЄС (2000–2006 роки) загальний іноземний капітал досяг 10 871,0 млн., річні коливання досить значні: з 243,5 млн. євро в 2005 році до 833,9 млн. євро в 2002 році. Перетворення державних підприємств в акціонерні товариства і формування структури акціонерного капіталу не привели до виникнення стратегічних власників з достатнім оборотним капіталом і акціонерів, здатних фінансувати реструктуризацію і модернізацію цих товариств. Загалом румунська економіка розвивається повільними темпами, відбувається початкове накопичення капіталу, в країні необхідно здійснити значні структурні перетворення.

Отже, можемо зробити висновок, що іноземні інвестиції активно надходять не туди, де не вистачає капіталу, а в місця, де вже активно здійснюються внутрішні капіталовкладення.

Рис. 1 наочно ілюструє такі особливості приватизаційних процесів у країнах ЦСЄ, РФ та України:

1) швидкий старт приватизації в таких країнах, як Угорщина, Польща і Чехія;

2) помітне відставання цього процесу в Словаччині і Росії;

3) дуже пізній старт приватизації у великих обсягах в Україні;

4) невеликі обсяги приватизації в Україні порівняно з іншими країнами;

5) маленька питома вага обсягів приватизації в Україні до 2005 року, що пояснюється відсутністю вкладення реальних інвестиційних коштів (грошових);

6) пік української приватизації, що приходиться на 2005 рік, ознаменований «Помаранчевою революцією» і приватизацією найбільших державних підприємств.

Виходячи з проаналізованих процесів приватизації в різних країнах, можна зробити висновок, що вона пройшла багато в чому схожі етапи, які відрізнялися лише національною специфікою і ступенем глибини застосовува-

Рис. 1. Співвідношення обсягів приватизації в млн. дол. США по роках і країнах (розраховано за даними з джерел [14; 15, с. 821–823])

Таблиця 2

Етапи формування структури інструментів і учасників ринку цінних паперів

Етапи	Структура інструментів	Структура учасників
I етап	Державні боргові цінні папери, акції приватизованих компаній	Спекулянти державних цінних паперів, покупці приватизованих об'єктів
II етап	Векселі, акції	Торговці цінними паперами (скупка)
III етап	Великі пакети акцій (перерозподіл власності), корпоративні облігації, IPO	Закордонні інвестори, внутрішні інституціональні інвестори, великі національні корпорації

них методів. У ході приватизаційних процесів аналогічні етапи пройшло і становлення інфраструктури ринку цінних паперів. Фактично до 1998 року інфраструктура фондового ринку цього регіону була призначена для рішення проблем приватизації, тобто займалася реалізацією приватизованих об'єктів. Формування структури учасників та інструментів ринку цінних паперів можна також розділити на 3 етапи, що відображені у табл. 2.

Ці структурні зміни відображають не тільки становлення інфраструктури фондового ринку, але й структурні зміни всієї економіки загалом, перетворення в законодавчій сфері, корпоративних відносинах і інвестиційних пріоритетах. На досягнення визначених результатів під час і після проведення приватизаційних заходів сильний вплив зробили економічні кризи, що не могли не вплинути на формування ринків цінних паперів досліджуваного регіону.

Висновки. Результати приватизації в країнах Центральної та Східної Європи дають змогу зробити висновок, що навіть в разі найбільш успішного її проведення, вона може розглядатися тільки як передумова процесів у сфері виробництва. Позитивний ефект приватизації багато в чому визначається не тим, наскільки повно персоніфікована власність під час реалізації, а тим, наскільки вона інтегрована в ширшу програму ринкової реструктуризації або структурної перебудови. Величина попиту на акції підприємств, що виставляються на відкритий продаж, залежить від масштабів їх підготовки.

Позитивним моментом можна вважати приплив фінансових (портфельних) інвесторів, які вдосконалюють або вводять абсолютно нову структуру управління, налагоджують виробничий процес, забезпечують отримання стабільного поточного доходу, нарощують обсяги акціонерного капіталу тощо. Формування реального акціонерного капіталу залежно від обраного способу приватизації було обумовлено спалахом надходжень і стало їх основним джерелом. У країнах, які завершили приватизаційні процеси, відчувається скорочення обсягу як зовнішніх, так і внутрішніх надходжень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. Управление использованием капитала / И. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 656 с.
2. Квасницька Р. Управління капіталом підприємства через призму еволюції його визначення та змісту як економічної категорії / Р. Квасницька // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2003. – Вип. 56. – С. 223–229. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.libs.com.ua/a-ekonomika/25062-1-upravlinnya-cilovoyu-strukturoyu-kapitalu-pidpri-mstva.php.
3. Marx K. Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie / K. Marx // Marx-Engels Werke. – Berlin: Dietz, 1983. – Bd. 42. – 959 s. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mlwerke.de/me/me42/me42_375.htm.
4. Мацера С. Теоретичні аспекти організації акціонерного капіталу / С. Мацера // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 220–225.
5. Švejnar J. Using Vouchers to Privatize an Economy: the Czech and Slovak Case Singer / J. Švejnar, M. Singer // Economics of Transition. – 1994. – Volume 2 (I). – P. 44.
6. A World Bank Country Study № 19306, «Czech Republic: Capital Market Review,» Washington D.C.: World Bank, May 1999
7. An EBRD Investment Profile, «Czech Republic Investment Profile,» London: European Bank for Research and Development (EBRD), April 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mac. doc. gov/eebic/countryr/czechr.htm.
8. Michael S. Borish and Michael Noel, «Private Sector Development during Transition: The Visegrad Countries,» Washington D.C.: The World Bank, Discussion Paper. – № 318. – February 1996. – P. 66.
9. Копилова О. Функціонування акціонерного капіталу в Україні: аналіз сучасного стану та проблем / О. Копилова // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9 (4). – С. 178–193.
10. Estrin S. Privatization in Central and Eastern Europe, Centre for Economic Reform and Transformation, London, 1996. – September 1. – 2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hw.ac. uk/ecoWWW/cert/wpa/1996/dp9605.pdf.
11. Ministry of Treasury, Poland, Department of European Integration and Foreign Relations, Privatization Quarterly, January. – December 2001. – March 2002. – P. 15 –16.
12. Frydman R., Gray C., Hessel M., Rapaczynski A. Private Ownership and Corporate Performance: Some Lessons from Transition Economies. – N.Y.: New York University. – NYU Working Paper 9827. – 1997. – 56 p.
13. Неклюдов А. Опыт Словении при проведении приватизации / А. Неклюдов // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2010. – № 42. – С. 202–207.
14. The World Bank. Development Data & Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://web.worldbank.org.
15. Рубцов Б. Современные фондовые рынки: [учебное пособие для вузов] / Б. Рубцов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.

УДК 336.22

Костяна О.В.
кандидат економічних наук, старший викладач
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Ясько В.В.
студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ ЗБОРУ ЗА МІСЦЯ ДЛЯ ПАРКУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ МІСТА ЧУГУЄВА

FEATURES OF ADMINISTRATION IN TAX FOR PARKING OF VEHICLES IN EXAMPLE OF CHUGUEV

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблемні питання щодо одного з аспектів сучасного стану податкової політики на ринку транспортних засобів України, а саме збору за місця паркування транспортних засобів. Результатами здійсненого аналізу є виявлення проблемних моментів у ході справляння збору на прикладі м. Чугуєва. На основі цих результатів запропоновано перспективи розвитку податкового законодавства у цій сфері.

Ключові слова: збір за місця для паркування транспортних засобів, місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки і збори, податкове регулювання, транспорт.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемные вопросы относительно одного из аспектов современного состояния налоговой политики на рынке транспортных средств Украины, а именно сбора за места для парковки транспортных средств. Результатом проведенного анализа является выявление проблемных моментов в ходе взимания сбора на примере г. Чугуева. На основе этих результатов предложены перспективы развития налогового законодательства в этой сфере.

Ключевые слова: сбор за места для парковки транспортных средств, местные бюджеты, доходы местных бюджетов, местные налоги и сборы, налоговое регулирование, транспорт.

ANNOTATION

The problem of regarding the one aspect of the current state of fiscal policy on the market of vehicles of Ukraine – tax for parking of vehicles is analyzed. The result of the analysis is to identify problematic issues in the course of charging duty in example of Chuguev. Prospects of development of tax legislation in this field is also considered.

Keywords: tax for parking of vehicles, local budgets, incomes of local budgets, local taxes, regulation of taxes, transport.

Постановка проблеми. Реалізація законодавчо закріпленого права кожної адміністративно-територіальної одиниці на економічну та фінансову самостійність неможлива без наявності у місцевих органів влади власних бюджетів та прав щодо їх складання. У формуванні фінансових ресурсів місцевих органів влади передусім беруть участь суб'єкти господарювання та фізичні особи, що сплачують місцеві податки і збори. Для розвитку місцевої інфраструктури, що забезпечує реалізацію соціальної та економічної політики, необхідне існування місцевих податків і зборів, оскільки такі платежі є фундаментальною фінансовою базою. Виходячи із цього, упровадження місцевих податків і зборів має на меті забезпечення місцевих органів влади коштами, необхідними для здійснення їх завдань і функцій, що перебувають у їх самостійному розпорядженні і концентруються у відповідних бюджетах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цим питанням у межах дослідження загальної системи бюджетного та податкового менеджменту, проблем формування місцевих бюджетів та місцевих фінансів приділяли увагу різні вчені: В. Опарін [13], Л. Матвійчук [11], О. Ніколаєва [12] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на свою безумовну актуальність, проблеми планування та адміністрування податкових надходжень до місцевих бюджетів залишаються недостатньо вивченими як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Особливо слід відзначити праці О.П. Кириленко [10] із питань місцевих бюджетів, в яких детально розглядаються проблеми становлення та реформування місцевих податків і зборів. Разом із тим питання пошуку оптимальних меж контролю над справлянням місцевих податків і зборів залишаються відкритими, тому актуальним є аналіз місцевого оподаткування конкретного міста для виявлення позитивних та негативних наслідків.

Мета статті полягає у визначенні ефективності застосування такого місцевого податку, як збір за паркування транспортних засобів України, окресленні основних переваг та недоліків сучасної системи місцевого оподаткування України та аналізі основних напрямів удосконалення збору за місця паркування транспортних засобів як одного з важливих факторів збільшення дохідної частини місцевих бюджетів і, як наслідок, підвищення рівня життя населення та економічного підйому України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеве оподаткування в ринкових країнах сформувалося завдяки тривалому процесу еволюції податків у цілому, пошуку оптимальних принципів оподаткування, становлення інсти-

туту місцевого самоврядування. Основною особливістю місцевих податків і зборів є те, що за відносної простоти нарахування та сплати (порівняно з більшістю загальнодержавних податків і зборів) вимоги щодо їх справляння встановлюються децентралізовано – рішеннями місцевих рад [12]. Згідно зі ст. 10.2.1 Податкового кодексу України (ПКУ) [1], збір за місця для паркування транспортних засобів є місцевим збором. Місцеві ради, згідно зі ст. 10.3, у межах повноважень, визначених ПКУ [1], вирішують питання відповідно до вимог щодо встановлення місцевого збору. Згідно зі ст. 12.3.2. ПКУ [1], під час прийняття рішення про встановлення місцевого збору обов'язково визначаються об'єкт оподаткування, порядок оподаткування, платники збору, розмір ставки, податковий період та інші обов'язкові елементи, визначені ст. 7 ПКУ, із дотриманням критеріїв, установлених ст. 268-1 ПКУ.

Під час установлення зборів можуть передбачатися податкові пільги та порядок їх застосування згідно зі ст. 7.2 ПКУ, але не дозволяється сільським, селищним, міським радам установлювати індивідуальні пільгові ставки місцевих податків та зборів для окремих юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців і фізичних осіб або звільняти їх від сплати таких податків та зборів.

Згідно зі ст. 12.3.3 ПКУ, копія прийнятого рішення про встановлення місцевих податків чи зборів надсилається у десятиденний строк зі дня оприлюднення до органу Державної фіскальної служби, в якому перебувають на обліку платники відповідних місцевих податків та зборів, а Рішення про встановлення місцевих податків та зборів, своєю чергою, офіційно оприлюднюється відповідним органом місцевого самоврядування до 15 липня року, що передує бюджетному періоду, в якому планується застосовування встановлюваних місцевих податків та зборів або змін (плановий період). В іншому разі норми відповідних рішень застосовуються не раніше початку бюджетного періоду, що настає за плановим періодом.

Збір за місце для паркування транспортних засобів прийшов на заміну такому місцевому збору, як збір за парковку автотранспорту, який регламентувався Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» [2]. Платниками збору за парковку автотранспорту були юридичні особи та громадяни, які паркують автомобілі в спеціально обладнаних або відведених для цього місцях.

Ставка збору за парковку автотранспорту встановлювалася з розрахунку за одну годину парковки, її граничний розмір не повинен був перевищувати 3% неоподатковуваного мінімуму доходів громадян у спеціально обладнаних місцях і 1% – у відведених місцях. Збір за парковку автотранспорту сплачувався водіями на місці парковки.

Суттєва особливість збору за місце для паркування транспортних засобів, встановленого ПКУ, полягає в тому, що платниками цього податку стали юридичні та фізичні особи, які, згідно з рішенням органу місцевого самоврядування, мають право надавати спеціально відведені місця для паркування транспортних засобів у тимчасове користування іншим особам. Така зміна кола платників сприяє вдосконаленню порядку адміністрування цього податку порівняно з попереднім збором, забезпечує збільшення об'єму надходжень до місцевих бюджетів, а також дає змогу органам місцевого самоврядування впорядковувати розміщення місць паркування.

Парковка автотранспорту (в широкому сенсі) – це тимчасова стоянка автотранспортного засобу незалежно від марки та власності у спеціально обладнаних або відведених для цього місцях, визначених органами місцевого самоврядування, без відповідальності за збереження транспортного засобу.

Відповідно до ст. 268-1.1 ПКУ, платниками збору за місця для паркування транспортних засобів є юридичні особи, їх філії (відділення, представництва), фізичні особи – підприємці, які, згідно з рішенням сільської, селищної або міської ради, організовують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках.

Основними нормативними документами, які регламентують порядок застосування збору за місця для паркування транспортних засобів, є:

1) Податковий кодекс України [1];

2) Наказ Міністерства доходів і зборів України «Про затвердження форм податкових декларацій збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору» [4];

3) Правила паркування транспортних засобів, затверджені постановою КМУ від 03.12.2009 [7];

4) Правила зберігання транспортних засобів на автостоянках, затверджені Постановою КМУ від 22.01.1996 [6];

5) Порядок формування тарифів на послуги з утримання майданчиків для платного паркування транспортних засобів, затверджений Постановою КМУ від 02.03.2010 [5];

6) Закони України про Державний бюджет України на відповідний рік (у частині встановлення розміру мінімальної заробітної плати на 1 січня кожного року);

7) Рішення міських, селищних та сільських рад щодо встановлення на відповідній території місцевих податків і зборів.

Для прийняття рішення щодо встановлення ставок місцевого збору за паркування для місця транспортних засобів необхідно враховувати декілька моментів:

– визначити наявність суб'єктів оподаткування, перелік спеціальних земельних ділянок підприємницької діяльності відведених для організації та провадження діяльності щодо забезпечення паркування транспортних засобів, в якому зазначаються їх місцезнаходження,

загальна площа, технічне облаштування, кількість місць для паркування транспортних засобів;

– розрахувати об'єкт та базу – оцінити величину площі паркувальної зони, а також площі оподаткування збором комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету, закріплених за відповідним суб'єктом підприємницької діяльності;

– визначити ставки збору;

– визначити розмір мінімальної заробітної плати для розрахунку збору, який повинен бути установлений законом на 1 січня податкового (звітного) року.

На території м. Чугуєва був затверджений перелік спеціальних земельних ділянок, відведених для організації та провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів (усього чотири ділянки), в якому зазначаються їх місцезнаходження, загальна площа (1 300 м^2), технічне облаштування, кількість місць для паркування транспортних засобів (усього 113 ділянок, у т. ч. для пільгового паркування – 14) [8].

Об'єктом оподаткування є спеціальна земельна ділянка, яка, згідно з рішенням Чугуївської міської ради, спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів міського бюджету, за винятком площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів, передбачених ст. 30 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів» [3].

Базою оподаткування є площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів міського бюджету. До бази оподаткування не включається 15% загальної площі земельної ділянки, яка відведена для паркування та використовується для безоплатного паркування легкових автомобілів, якими керують ветерани війни, учасники ліквідації аварії на Чорнобильській АЕС, якщо автомобіль не використовується для підприємницької діяльності, інваліди з ураженням опорно-рухового апарату, члени їхніх сімей, яким, відповідно до порядку забезпечення інвалідів автомобілями, передано право керування автомобілем, та законні представники недієздатних інвалідів або дітей-інвалідів, які перевозять інвалідів (дітей-інвалідів) з ураженням опорно-рухового апарату, а також для безоплатного паркування транспортних засобів, що належать підприємствам, установам, організаціям громадських організацій інвалідів та сфери соціального захисту населення і перевозять інвалідів (дітей-інвалідів) з ураженням опорно-рухового апарату.

Протягом 2011–2017 рр. ставка збору встановлена за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 кв. м площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, не змінювалася і залишається до нинішнього часу у розмірі 0,03% мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня податкового (звітного) року [8]. Нині ставка збору за паркування транспортних засобів регулюється ст. 268-1.3.1 ПКУ у розмірі до 0,075% мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня податкового (звітного) року [1].

Типовими ризиками у м. Чугуєві, які можуть виникати під час нарахування та сплати збору за місця для паркування транспортних засобів, є:

1) несплата збору за місця для паркування внаслідок неознайомлення потенційних платників збору з рішеннями місцевих органів самоврядування;

2) відсутність правильного підрахунку кількості днів провадження діяльності з паркування в кожному місяці, тому що кожен місяць може мати різну кількість днів;

3) відсутність чітких критеріїв щодо реєстрації підрозділу. Наприклад, реєстрація підрозділу, що провадить діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на земельній ділянці, без статусу юридичної особи може тягнути за собою сплату збору не за місцем реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, а за місцезнаходженням земельної ділянки;

4) заниження величини площі паркувальної зони, у тому числі за рахунок необґрунтованого її віднесення до категорії земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів і не оподатковується збором.

Оцінюючи розвиток сучасної інфраструктури м. Чугуєва, можна стверджувати, що основними характеристиками середовища паркування є такі:

1) розташування майданчиків для паркування на території вулиць (узбіччях), відсутність спеціально обладнаних місць великих за територією;

2) відсутність дорожньої ієрархії та спеціально призначених маршрутів транспорту, недостатність контролю над виконанням правил дорожнього руху і, як наслідок, паркування в заборонених місцях;

3) паркування машин на території тротуарів і, як наслідок, створення аварійних ситуацій на дорозі, особливо у місцях проходження інтенсивних транспортних потоків;

4) відсутність позначень границь землекористування;

5) хаотичний, некоординований та неефективний збір плати за паркування, оскільки в Правилах паркування [7] не вказана інформація саме про організацію здіймання плати з людини, що паркує автотранспорт на майданчику;

6) низька пріоритетність для місцевих органів влади управління паркуванням та примусових заходів до порушників, відсутність спеціальних органів, які контролюють правильність паркування на території міста, здійснюють евакуювання та накладають штрафні санкції.

Правила паркування транспортних засобів, уведені в дію в 2009 р. [7], зазнали критики як такі, що порушують громадські свободи, а основні суперечки розгорнулися навколо повноважень компетентних органів на здійснення евакуації та утримування автомобілів на штрафмайданчиках. Правила не містять положень про стягнення штрафів, штрафні талони або несплату плати за паркування. Правила паркування надають право операторам у разі повної або часткової несплати збору за паркування та вартості послуг з утримання майданчиків для платного паркування перешкоджати виїзду транспортного засобу з майданчика шляхом застосування спеціальних пристроїв – шлагбаумів або технічних засобів для перешкоджання виїзду (блокувати колеса автомобілів), проте це стосується позавуличних гаражів та стоянок, обладнаних шлагбаумами/автоматичними терміналами. У Правилах паркування транспортних засобів нічого не йдеться про перевищення часу паркування.

Головним чином, зазначені Правила паркування транспортних засобів стосуються користування надземними автостоянками, які знаходяться за межами вулиць, та описують процедури, що є більш придатними для позавуличного паркування. Ці процедури є складними або надто дорогими для вирішення проблем вуличного паркування. Будь-які вимоги щодо використання паркувальних майданчиків для будівництва або тимчасового зберігання регулюються неформальними домовленостями між власниками майна та ДАІ і не регулюються законодавством. Подібним чином використання шлагбаумів на тротуарах та дорогах для пропуску клієнтів, наприклад до банків або ресторанів, регулюється не Постановою, а неофіційними домовленостями, які не мають юридичної сили.

Порядок формування тарифів на послуги з утримання майданчиків для платного паркування транспортних засобів [5] надає формулу для оцінки витрат на організацію місця для паркування в розрахунку на одну годину виходячи з місцевих умов та граничного розміру згідно з рекомендаціями, наданими в Правилах паркування транспортних засобів.

Розглянемо, як збір за місця для паркування автотранспорту впливає на обсяг дохідної частини місцевих бюджетів на прикладі міста Чугуєва. Показниками результативності справляння податку визначимо такі критерії, як збільшення надходжень до місцевого бюджету, пов'язаних з упровадженням рішень Чугуївської міської ради, упорядкування стану паркування транспортних засобів; покращення дисципліни оплати збору за паркування; забезпечення належного обслуговування місць, відведених для паркування.

Формування дохідної частини місцевих бюджетів здійснюється переважно за рахунок загальнодержавних податків і бюджетних трансфертів (дотацій і субсидій) [9]. Місцеві податки і збори як власне джерело бюджетів місцевого самоврядування становлять невелику суму в загальній сумі податкових надходжень до бюджету м. Чугуєва, питома вага їх надходжень у прийнятому бюджеті м. Чугуєва на 2017 р. становить усього 8,7% від загальної суми податкових надходжень.

Запланований обсяг збору за місця для паркування транспортних засобів становить 125 тис. грн. за планових податкових надходжень 128 452 тис. грн. та планових надходжень від місцевих податків і зборів у сумі 24 284 тис. грн. Отже, частка збору в загальній сумі податкових надходжень становить 0,09%, у загальній сумі місцевих податків і зборів – 0,51%.

Висновки. Дослідження особливостей впливу місцевого оподаткування у цілому та збору за місця для паркування транспортних засобів зокрема на формування доходної частини бюджету міста Чугуєва дає змогу зробити такі висновки: значну питому вагу в структурі доходів місцевого бюджету мають офіційні трансферти, що підкреслює значну централізацію розподілу бюджетних фінансових ресурсів, пряму залежність від державного бюджету України та низьку фінансову самостійність місцевих бюджетів; питома вага місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів залишається дуже низькою, що спричиняє значну фінансову залежність місцевих бюджетів від загальнодержавних джерел фінансування.

Серед основних проблем, що зашкоджують зміцненню фінансової основи місцевого бюджету, у тому числі під час надходження за місця для паркування транспортних засобів, можна виділити недостатність чіткого регулювання процедури паркування законодавчою базою і, як наслідок, відсутність достатнього контролю над процедурою паркування.

Разом із тим, на нашу думку, неефективність системи місцевого оподаткування на Україні у цілому і збору за місця для паркування транспортних засобів зокрема спричинена недосконалою системою законодавства щодо визначення аспектів регулювання цих податків. Очевидним є факт, що діяльність транспортного ринку в Україні, а саме в частині справляння збору за місця для паркування транспортних засобів, має бути більш контрольованою. Цим контролем повинні займатися як органи державної влади, так і органи місцевого самоврядування.

Отже, для оптимізації процесу справляння збору за місця для паркування транспортних засобів, підвищення ефективності контролю над процедурою обчислення необхідно передбачити створення більш розвинутої системи регулювання цього податку. Зміни в законодавстві для зниження кількості правопорушень у ході

стягнення збору за місця для паркування транспортних засобів допоможуть державі побудувати стабільну податкову систему.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України (редакція від 01.01.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» (втратив чинність 01.01.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/56-93.
3. Закон України Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні (редакція від 01.01.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/875-12.
4. Наказ Міністерства доходів і зборів України від 09.07.2015 «Про затвердження форм податкових декларацій збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору 2017» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/z0912-15.
5. Порядок формування тарифів на послуги з утримання майданчиків для платного паркування транспортних засобів, затверджений Постановою КМУ від 02.03.2010 (редакція від 22.08.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/258-2010-п.
6. Правила зберігання транспортних засобів на автостоянках, затверджені Постановою КМУ від 22.01.1996 (редакція від 17.08.2002) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/115-96-п.
7. Правила паркування транспортних засобів, затверджені Постановою КМУ від 03.12.2009 (редакція від 03.07.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1342-2009-п.
8. Рішення VI сесії VI скликання № 105 від 28.01.2011 «Про затвердження «Положення про збір за місця паркування транспортних засобів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chuguev-rada.gov.ua/info/page/1983.
9. Рішення XV сесії VII скликання № 492 від 23.12.2017 «Про міський бюджет на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chuguev-rada.gov.ua/info/page/2899.
10. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
11. Матвейчук Л.О. Податкова система України: [навч.-метод. посіб.] / Л.О. Матвейчук. – Кам'янець-Подільський: Сисин Я.І.; Абетка. – 2015. – 119 с.
12. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси: [навч. посіб.] / О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 354 с.
13. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): [навч. посіб.] / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2008.

УДК 330.131.7

Кочетигова Т.В.
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Алейнік А.Ю.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО РИЗИКУ

NATURE AND CLASSIFICATION OF BANK RISK

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню банківського ризику в сучасній банківській системі. Досліджено основні причини виникнення банківських ризиків. Розглянуто класифікацію банківських ризиків. Надано класифікацію видів ризиків комерційних установ. Розглянуто основні методи управління банківським ризиком.

Ключові слова: ризик, класифікація ризиків, внутрішні та зовнішні банківські ризики, банківська діяльність, збитки, прибуток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию банковского риска в современной банковской системе. Исследованы основные причины возникновения банковских рисков. Рассмотрена классификация банковских рисков. Представлена классификация видов рисков коммерческих учреждений. Рассмотрены основные методы управления банковским риском.

Ключевые слова: риск, классификация рисков, внутренние и внешние банковские риски, банковская деятельность, убытки, прибыль.

ANNOTATION

The article investigates bank risk in modern banking system. The basic causes of banking risks. Considered classification of banking risks. Courtesy risk classification of commercial establishments. The basic methods of bank risk management.

Keywords: risk, risk classification, internal and external risks, bank, banking, loss, profit.

Постановка проблеми: Банки відіграють вирішальну роль у системі фінансового посередництва і через те повинні не тільки діагностувати потенційні загрози, а й мати відповідний механізм нейтралізації їх негативного впливу. Розвиток сучасного фінансового сектору привносить у діяльність банків нові аспекти та проблеми стабільного функціонування, розв'язання яких багато в чому залежить від рівня системи управління ризиками, які є невід'ємним складником функціонування будь-якого банку. Банківська діяльність загалом є ризиковою, але своєчасний аналіз сприяє зниженню негативного впливу фактору ризику на прибуток банку.

Разом із тим угоди з підвищеним рівнем ризику в разі їх сприятливого завершення приносять банкам високі прибутки, тому управління банківськими ризиками, пошук оптимального їх співвідношення – одні з найважливіших проблем банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню банківського ризику приділяється велика увага як іноземних, так і вітчизняних науковців, таких як: Дж. Міль, Н. Сеніор, П. Роуз, В. Гранатуров, Л. Бондаренко та ін.

У наукових працях більшості дослідників висвітлюються класифікація та основні підходи до управління банківськими ризиками.

Мета статті полягає у визначенні сутності та класифікації ризиків у банківській діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідним принципом у роботі банків є прагнення до одержання якомога більшого прибутку, що обмежується ймовірністю зазнати збитків: чим більший ризик, тим більше шансів отримати прибутки (або зазнати збитків). Іншими словами, ризик – це вартісне вираження ймовірної події, що веде до отримання додаткових прибутків або несення незапланованих утрат.

У вітчизняній банківській практиці сформувалися погляди, згідно з якими розроблення та впровадження сучасних методів управління банківськими ризиками розглядаються як внутрішня справа кожного банку, а комплексні наукові дослідження вказаної складної проблеми з урахуванням особливостей банків різної спеціалізації майже відсутні.

Ризик як економічна категорія є невід'ємною частиною функціонування банківської системи. Для підвищення рівня керованості банківською установою зниження рівня впливу факторів ризику на функціонування системи необхідно чітко розуміти визначення терміну «банківський ризик» та основні підходи до класифікації банківських ризиків, адже саме на основі якісної класифікації будується вся система банківського ризик-менеджменту. Вибір коректної методики оцінки ризиків сприяє зменшенню витрат у непрогнозованих ситуаціях (що є досить типовим для сучасного ринку банківських послуг) [2].

У широкому розумінні ризик – це невизначеність щодо настання тієї або іншої події в майбутньому. Ризик вимірюється ймовірністю того, що очікувана подія не відбудеться (чи відбудеться), а це призведе до небажаних наслідків. Сутність ризику полягає в можливості відхилення отриманого результату від запланованого як у позитивний, так і в негативний бік. Окрім того, необхідно враховувати, що ризик може виявлятися у вигляді упущеної можливої вигоди, тобто ризику непрямого (побічного) фінансового збитку від недоотримання прибутку.

Банківські ризики, як і ризики в інших видах комерційної діяльності, пов'язують передусім із фінансовими втратами, що виникають у разі їх реалізації.

Основними причинами виникнення ризиків у діяльності банків є [2]:

– невизначеність поточних, проміжних та стратегічних цілей банків чи їх неузгодженість між собою;

– недостатньо висока якість здійснення аналізу закономірностей розвитку явищ у банківській галузі або висока нестабільність економічної системи, що породжує випадковість виникнення певних процесів;

– брак часу для здійснення об'єктивного оцінювання ситуації, в якій перебуває банк;

– наявність неповної інформації щодо тенденцій розвитку діяльності банку чи можливих змін фінансового стану його клієнтів.

Отже, з погляду можливості оцінки банківські ризики можна поділити на дві категорії [4]:

1) ризики, що піддаються кількісній оцінці, – фінансові ризики;

2) ризики, що не піддаються кількісній оцінці, – функціональні та зовнішні ризики.

Найчисленнішу групу банківських ризиків утворюють фінансові ризики, які визначаються ймовірністю грошових утрат і пов'язуються з непередбаченими змінами в обсягах, дохідності, вартості та структурі активів і пасивів. Своєю чергою, внутрішні ризики за сферою виникнення поділяються на фінансові ризики, які виникають у зв'язку з непередбаченими змінами обсягів, структури, дохідності та вартості активів і пасивів банку. До цієї групи належать такі ризики: кредитний, ліквідності, валютний, ринковий, процентний, зміни ресурсної бази та ін.

Порівняно із зовнішніми внутрішні ризики краще піддаються ідентифікації.

До зовнішніх належать ризики, пов'язані зі змінами у зовнішньому середовищі комерційного банку і безпосередньо не залежать від його діяльності. Це ризики, що виникають у разі загострення економічної кризи в країні, політичної нестабільності, війни, заборони на платежі за кордон, консолідації боргів, уведення ембарго, відміни імпортних ліцензій, стихійного лиха, приватизації, націоналізації, неадекватного правового регулювання тощо.

Згідно з першим підходом, ризик є чимось негативним, що обов'язково призведе до економічних (фінансових) утрат.

Згідно з другим підходом, ризик може дати не лише негативний, але й позитивний результат.

Проаналізувавши наявні дефініції терміна «ризик», пропонуємо таке визначення цієї економічної категорії: ризик – це потенційна ймовірність відхилення від спланованих економіко-фінансових показників діяльності підприємства (при цьому наслідки відхилення можуть коливатися в межах від позитивних до негативних) [3].

Із такого визначення виводиться й загальний складник цієї категорії, а саме:

– наявність ризику в усіх видах економічної діяльності (економічний складник);

– неможливість точно спрогнозувати зміни чинників зовнішнього середовища;

– ймовірність одержання як прибутку, так і збитків.

Зазначимо, що між категоріями «ризик» і «банківський ризик» немає принципової різниці: остання ідентифікує лише місце виникнення ризику – банки.

Зарубіжні та вітчизняні науковці виділяють різні ознаки, які використовуються під час класифікації ризиків банківської діяльності. Зокрема, Національний банк України в Методичних указівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» виділяє дев'ять категорій ризику: кредитний, ліквідності, зміни відсоткової ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний та стратегічний [2].

Найбільш змістовною класифікацією у зарубіжній літературі представляється класифікація банківських ризиків, запропонована П.С. Роузом [7], який виділяє шість основних видів ризиків комерційного банку і чотири додаткових види.

До основних видів ризику П. Роуз відносить такі [7, с. 169]:

– кредитний ризик;
– ризик незбалансованості ліквідності;
– ринковий ризик;
– процентний ризик;
– ризик недоодержання прибутку;
– ризик неплатоспроможності.

До інших важливих видів ризику вчений відносить ще чотири види [7, с. 172]:

– інфляційний ризик;
– валютний ризик;
– політичний ризик;
– ризик зловживань.

Найважливіша перевага даної класифікації полягає у тому, що в неї включені як ендогенні, так й екзогенні банківські ризики, що безпосередньо впливають на банківську діяльність.

Але, на жаль, така класифікація не може бути використана комерційними банками для практичного застосування, оскільки вона є досить згрупованою, а в процесі управління найчастіше необхідна більш докладна класифікація груп і підгруп ризику залежно від специфіки проведених банком операцій.

Якісна класифікація банківських ризиків повинна ґрунтуватися на врахуванні впливу зовнішніх та внутрішніх ризикоутворюючих факторів. Цінність якісної класифікації банківських ризиків полягає у доцільності її використання для пошуку внутрішніх резервів підвищення ефективності управління ризиками банківських операцій.

Найбільш поширеною в економічній літературі є така класифікація банківських ризиків (рис. 1).

У цілому банківські ризики можна поділити на фінансові, функціональні та інші зовнішні. Фінансові ризики виникають унаслідок здійснен-

ня банками кредитної, депозитної, інвестиційної діяльності. Вони визначаються ймовірністю грошових утрат і пов'язуються з непередбаченими змінами в обсягах, дохідності, вартості та структурі активів і пасивів. Функціональні ризики виникають під час створення будь-якого банківського продукту чи послуги внаслідок неможливості своєчасно і в повному обсязі контролювати фінансово-господарську діяльність, збирати та аналізувати відповідну інформацію. До інших зовнішніх ризиків належить ризики, які не залежать від діяльності банку (політична ситуація в країні, соціально-економічне становище, форс-мажорні обставини) [3].

Найчисленнішу групу банківських ризиків утворюють фінансові ризики, які визначаються ймовірністю грошових утрат і пов'язуються з непередбаченими змінами в обсягах, дохідності, вартості та структурі активів і пасивів.

Окрім фінансових ризиків, значний вплив на діяльність комерційних банків справляють функціональні ризики, які виникають унаслідок неможливості здійснення своєчасного та повного контролю над фінансово-господарським процесом. Функціональні ризики пов'язані з процесами створення й упровадження нових банківських продуктів і послуг, збору, обробки, аналізу та передавання інформації, підготовки кадрового потенціалу та виконанням інших адміністративно-господарських операцій [3].

Ризики банківської діяльності в Україні залишаються все ще на високому рівні, а саме: зберігаються високі регуляторні і валютні ризики; значна концентрація виданих кредитів; низька якість активів; зростають прострочена заборгованість та портфель цінних паперів, що посилює залежність банківської системи від стану державного бюджету; вкрай обмеженою є ресурсна база, слабкою – інституційна структура, недостатньо дієвою – політика реанімації проблемних банків за відсутності ринку проблемних боргів; неефективна нормативно-правова база.

Успішна діяльність банку в цілому значною мірою залежить від обраної концепції управління ризиками. Мета процесу управління банківськими ризиками полягає в їх обмеженні або мінімізації, оскільки повністю уникнути ризиків неможливо. Ризиками можна і потрібно свідомо управляти, керуючись такими правилами [5]:

– усі види ризиків взаємопов'язані;

– рівень ризику постійно змінюється під впливом динамічного оточення;

Рис. 1. Класифікація банківських ризиків

– ризики, на які наражаються банки, безпосередньо пов'язані з ризиками їх клієнтів;

– банкіри повинні намагатися уникнути ризиків навіть більше, ніж інші підприємці, оскільки вони працюють не з власними, а з чужими грошима.

Процес управління ризиками складається з чотирьох етапів [5]:

1) усвідомлення ризику, визначення причин його виникнення та ризикових сфер;

2) оцінювання величини ризику;

3) мінімізація або обмеження ризиків шляхом застосування відповідних методів управління;

4) здійснення постійного контролю над рівнем ризиків із використанням механізму зворотного зв'язку.

Ризик можна з достатнім ступенем точності оцінити за допомогою аналізу втрат. Кількісно розмір ризику може виражатися в абсолютних та відносних показниках. Проте оцінити ці втрати з достатньою точністю не завжди представляється можливим. Якщо ж віднести розмір імовірних утрат до якого-небудь показника, що характеризує банківську діяльність, наприклад до розміру кредитних ресурсів, розміру витрат або доходів банку у зв'язку зі здійсненням конкретної операції, то вийде величина ризику у відносному вираженні. Відносний вираз ризику у вигляді встановлення допустимого рівня під час здійснення різних операцій застосовується під час розроблення політики банку. Це видимий кінцевий результат складної роботи з вироблення підходів до оцінки ризику, визначення припустимого його рівня, що і становить поняття стратегії ризику [6].

Щоб досягти успіхів у тій сфері діяльності, яка характеризується підвищеною ризиковістю, банкам необхідно створювати та розвивати системи управління ризиками. За їх допомоги керівництво банку зможе виявити, оцінити, локалізувати та проконтролювати той чи інший ризик.

Висновки. Отже, ризик – це неминуча частина банківської діяльності та є невід'ємною частиною функціонування банківської системи, це втрати банком частини свого прибутку, виникнення збитків або здійснення додаткових витрат у результаті здійснення фінансових операцій. Ризик відображає невизначеність результату діяльності банку і можливі несприятливі наслідки у разі невдачі. До ризику схильні практично всі види банківських операцій. Банківські ризики поділяються на зовнішні та внутрішні, котрі своєю чергою поділяються на фінансові і функціональні, й являють собою цілісну систему, що може бути використана комерційними банками для практичного застосування залежно від специфіки проведених банком операцій у разі виникнення ризикової ситуації. Ризик може бути різних масштабів, він є в кожній операції. Для банківської діяльності важливим є не уникнення ризику взагалі, а передбачення та зниження його до мінімального рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 р. № 679-XIV (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 29. – Ст. 238.
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджені Постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
3. Банківська справа. – М.: ИНФРА-М, 2002.
4. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль: [навч. посіб.] / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
5. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: [підручник] / Л.О. Примостка; 2-е вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. Управління банківськими ризиками: [навч. посіб.] / За заг. ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
7. Потоцкая Е.Г. Организация системы управления рисками в банке / Е.Г. Потоцкая // Бухгалтерия и банки. – 2001. – № 3. – С. 165–179.

УДК 336.77

Кочетигова Т.В.
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Киричок В.М.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

FOREIGN EXPERIENCE OF MORTGAGE CREDITING

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню закордонного досвіду іпотечного кредитування. Представлено моделі управління та функціонування іпотечного кредитування в різних країнах світу. Проаналізовано особливості його становлення в різних державах світу.

Ключові слова: кредитування, кредитор, відсоткова ставка, банк, кредит, термін, житло, позичальник, субсидії.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию зарубежного опыта ипотечного кредитования. Представлены модели управления и функционирования ипотечного кредитования в разных странах мира. Проанализированы особенности его становления в разных государствах мира.

Ключевые слова: кредитование, кредитор, процентная ставка, банк, кредит, срок, заемщик, субсидии.

ANNOTATION

The article investigates foreign experience in mortgage lending. The model management and operation of the mortgage lending around the world. The features of its development in different countries of the world.

Keywords: loan, the lender, interest rate, bank credit, term housing borrower subsidies.

Постановка проблеми. Іпотечне кредитування вже не перший рік користується популярністю серед населення. Для придбання житла або покупки деяких територій чи земель усе частіше використовують іпотечне кредитування, оскільки далеко не кожна особа має можливість здійснити таку покупку своїми власними коштами. Враховуючи зазначене та з огляду на те, що іпотечне кредитування належить до операцій, які надаються банківськими установами, потрібно вдосконалювати нормативну базу, якою регулюється дана діяльність, та розвивати цей вид кредитування у цілому, використовуючи закордонний досвід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел і публікацій показує, що дослідженню іпотечного кредитування приділялася увага таких зарубіжних учених, як: Г. Асхауер, Д. Джонсон, М. Левін, Г. Маклеода, Дж. Шерман, М. Шнайдерман, Й. Шумпетер, А. Сміт, Р. Страйк, Дж. Фрідман. Також цим питанням займалися такі вітчизняні вчені, як: В. Лагутін, І. Лютий, Б. Гнатківський, М. Бодрецький та ін.

Однак у наукових працях більшості дослідників висвітлюються основні підходи до іпотечного кредитування, бракує праць, в яких би був представлений закордонний досвід щодо здійснення даного виду кредитування банківськими установами.

Мета статті полягає у вивченні світового досвіду здійснення іпотечного кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток будь-якої держави характеризується постійним удосконаленням іпотечних відносин. Іпотека дає кредитору гарантований дохід, а населенню – можливість придбати житло та капіталізувати власні заощадження. Отже, вона сприяє залученню вільних коштів для реалізації різного роду економічних та соціальних проектів, є потужним механізмом економічного розвитку не лише окремих регіонів, а й держави.

Іпотечне кредитування – правовідносини, що виникають із приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами [1].

У всьому світі іпотека вважається найефективнішим механізмом розв'язання житлових проблем населення. Після Другої світової війни перед Європою постала проблема забезпечення населення доступним житлом, і саме іпотечне кредитування відіграло важливу роль у вирішенні цього питання. Крім того, важливо підкреслити, що уряди європейських країн за допомогою іпотеки вирішували не тільки житлові та соціально-економічні проблеми, а й розвивали банківський сектор, будівельну та суміжні з нею галузі економіки [2].

Класичною країною іпотечних банків є Німеччина, де перший банк, який здійснював іпотечне кредитування, був заснований ще в 1770 р. у Сілезії. Широкий розвиток іпотечного кредитування в Німеччині у XVIII–XIX ст. багато в чому був зумовлений особливостями прусського шляху становлення капіталізму в сільському господарстві. Нині в Німеччині існує близько 30 спеціалізованих іпотечних банків. У більшості країн Європи і в Америці, по суті, відсутні спеціалізовані іпотечні банки, а кредитні операції з нерухомістю здійснюють універсальні комерційні банки [4].

У 50-х роках XX ст. щорічний обсяг інвестицій у житлове будівництво Німеччини становив 9–11 млрд. німецьких марок, 40–50% з яких становили іпотечні кредити. Швидке зростан-

ня житлового будівництва спричинило загальне економічне піднесення в країні: до 1950 р. ВВП Німеччини досяг рівня 1936 р., у період 1950–1955 рр. національний дохід зростав на 12% на рік, відбулося зниження рівня безробіття, темпи росту зарплат і пенсій перевищували темпи зростання цін і податків. У Німеччині 32% дорослого населення виступають власниками цільових будівельних рахунків на суму більше 650 млрд. євро.

Ринкова економіка передбачає широке використання іпотечного кредиту – довготермінових позик, які банки надають під заставу нерухомості, оскільки остання в банківській практиці вважається досить надійною заставою. Міжнародний досвід свідчить: іпотечний кредит як засіб інвестування набуває широкого застосування. Так, іпотечні кредити у США становлять близько 26–30% ресурсів комерційних банків, у тому числі іпотечні житлові кредити населенню – 18–20% (іпотечні кредити формують 45% сукупного кредитного портфеля, із них іпотечні кредити населенню становлять 67%). У країнах Євросоюзу до 80% усіх кредитів видається під заставу нерухомості, що свідчить про розвиненість економіки.

Іпотечне кредитування під заставу землі добре розвинуте в Європі та Америці. Масштаб угод про заставу землі в розвинених країнах набагато перевершує обсяги купівлі-продажу. Наприклад, у США іпотечні кредити становлять майже 70% усіх обсягів кредитування в сільському господарстві.

Серед постсоціалістичних країн Польща першою запровадила механізм кредитування під заставу землі. Комерційні банки Польщі приймають землю як додаткове забезпечення під час надання довготермінових кредитів сільськогосподарським виробникам. Досвід організації системи іпотечного кредитування у розвинених країнах необхідно враховувати, зважаючи на актуальність цієї проблеми в Україні та можливості застосування цього досвіду в національній економіці.

Розглянемо умови надання іпотечних кредитів у країнах Євросоюзу. У цих країнах умови іпотечного кредитування є достатньо жорсткими, хоча середня відсоткова ставка за іпотечним кредитом становить не більше 5%. Окрім того, угоди іпотечного кредитування передбачають штрафні санкції за дострокове погашення кредиту. Позичальник в обов'язковому порядку надає банку документи, які підтверджують наявність легальних джерел доходу. Заставою може виступати наявна нерухомість або портфель цінних паперів. Умови іпотечного кредитування в розвинених європейських країнах передбачають обов'язковий перший внесок 20% від вартості нерухомості і термін кредитування 10–40 років. Відсоткова ставка може бути фіксована і плаваюча.

У країнах Єврозони вартість житлових кредитів для позичальника є настільки низькою (3,5–3,75%), що порівняно з рівнем інфляції (3–3,5%) для споживача іпотечний кредит є фактично безкоштовним, тобто видається за нульовою або навіть мінусовою відсотковою ставкою.

Основні умови іпотечного кредитування в країнах Європейського Союзу такі:

– довготерміновість кредитування (до 40 років);

– відсоткові ставки змінюються під впливом макроекономічних процесів;

– основою іпотеки є державна система оцінки і подальшої переоцінки нерухомості;

– кадастрова (нормативна) оцінка є підставою для обчислення податку на нерухомість та визначення суми іпотечного кредиту;

– іпотечний банк має можливість примусового продажу заставленої нерухомості у разі несплати позичальником кредиту;

– для іпотечного кредитування банки, як правило, залучають кошти через розміщення на фондовому ринку власних цінних паперів – іпотечних облігацій.

Проаналізуємо детальніше особливості іпотечного кредитування в розвинених країнах. Застосування іпотечного кредитування в Німеччині передбачає таке:

– іпотечний кредит надасться на умовах ануїтету, що дає змогу клієнту краще підраховувати свої боргові зобов'язання та прискорює розрахунки з банком;

– параметри іпотечного кредитування в Німеччині такі: базова вартість (її норматив) – від 15 до 30%; термін повернення кредиту – від 20 до 30 років; відсоткова ставка за кредит – від 7 до 10%;

– іпотечні банки перебувають під особливим наглядом держави;

– у країні іпотека на житло є водночас іпотекою на земельну площу в межах ділянки (разом з усім, що на ній міститься).

У Німеччині, наприклад, щоб отримати іпотечний кредит потрібно подати в банк копії документів, що підтверджують право власника на майно, яке виступає забезпеченням кредиту. Розмір кредиту залежить від вартості об'єкту його забезпечення. Кредитування здійснюють іпотечні банки і звичайні ощадні каси. Термін кредитування – до 30 років. Відсоткова ставка за цими кредитами переглядається через кожні п'ять років. У країні також видають звичайні кредити, які банки поширюють разом з іпотечними кредитами. За відсотковою ставкою ці кредити наближаються до іпотечних, але відрізняються від них тільки наявністю застави.

Крім того, у Німеччині надаються пільгові кредити для сімей з обмеженими доходами. Пільгові кредити першої необхідності можуть отримати особи з низькими доходами, вони є безпроцентними і супроводжуються виплатою субсидій. Пільгові кредити другої необхідності надають особам із середніми доходами [2].

У Франції пільгові кредити називаються «пільгові кредити на набуття права власності» і використовуються для фінансування вступу

в право власності сімей зі скромними доходами. При цьому дотримуються норми розцінок, житлових умов і максимальних платіжних можливостей майбутніх мешканців. Такі кредити видаються під тверду або плаваючу процентну ставку строком на 20 років. У Франції мають місце «пов'язані кредити», які можуть видаватися всіма установами, що беруть на себе зобов'язання дотримуватися деяких норм, але без умови обліку грошових можливостей (доходів). Кредити можуть видаватися як на покупку нових квартир, так і на покупку старих, якщо позичальник проводить у них роботи на суму, рівну 25% вартості, а також на проведення капітального ремонту.

В Італії пільгові кредити поширюються інститутами земельного кредиту і видаються не більше ніж на 25 років. Їх розмір доходить до 100% витрат, пов'язаних із придбанням житла. Процентні ставки за такими кредитами знижуються залежно від коштів, якими володіє позичальник. Широке поширення отримали «земельні аванси», їх видають інститути земельного кредиту під іпотечну гарантію. Термін погашення такого кредиту не менше 18 місяців (у середньому – від двох до чотирьох років). Ще один різновид іпотечних кредитів, застосовуваних в Італії, – довгострокові іпотечні кредити, які видаються тими ж інститутами земельного кредиту, а також іншими кредитними установами. Інститути земельного кредиту видають такі кредити на строк від 10 до 25 років під тверду процентну ставку, яка (частіше) переглядається раз на п'ять років. Вони можуть покривати 50% ціни покупки або 75% ціни будівництва. Іншими кредитними установами такі кредити видаються на термін від 5 до 15 років під ринкову процентну ставку з виплатами в рахунок погашення боргу кожні шість місяців [3].

Досить поширеними в Іспанії є кваліфіковані житлові кредити. Ці кредити видають органи державного (офіційного) кредиту і приватні установи на вигідніших умовах порівняно з ринковими як щодо відсоткових ставок, так і щодо розміру першого внеску та терміну погашення кредиту. Для того щоб стимулювати видачу таких кредитів різними кредитними установами, фінансові органи насамперед звільняють їх від необхідності мати обов'язкові резерви для таких цілей. В Іспанії іпотечний кредит можна взяти на термін до 50 років, а на момент повернення кредиту позичальнику може бути 82 роки [2].

У Швеції питанням ціноутворення держава приділяє особливу увагу, вона наділена значними повноваженнями, які надають можливість виконувати належним чином контрольні та адміністративні функції. Тут, зокрема, контроль і нагляд за цінами здійснює державне управління цін і конкуренції, підпорядковане Міністерству громадянської адміністрації. У кожній губернії є фахівці, які відстежують ціни на товари та послуги і вносять пропозиції щодо їх регулювання. У разі значного підвищення цін, інфляції і різких дисбалансів на ринку уряд має право, відповідно до закону про регулювання цін, їх заморозити. Держава може встановлювати граничний рівень цін, а якщо хто-небудь їх бажає підвищити, він повинен попередньо про це повідомити й обґрунтувати. Якщо, наприклад, ціни на житло підвищилися, то держава видає громадянам, особливо молодим сім'ям, житлові субсидії і пільгові довгострокові позики [5].

Досвід інших країн також підтверджує важливу роль держави в процесі ціноутворення. Наприклад, якщо в США, Німеччині, Фінляндії, Японії, Канаді ціна будівельного об'єкта перевищує витрати будівництва і середню норму прибутку, державні органи можуть утрутитися та відрегулювати ціну. Під час здійснення будівельно-монтажних робіт середня норма прибутку встановлюється на рівні 10–12% від витрат виробництва. У разі підвищення норми прибутку досліджують причини її зростання та здійснюють державне регулювання [2].

Висновки. Для вдосконалення механізму іпотечного кредитування в Україні корисними будуть врахування досвіду зарубіжних країн із добре розвинутою економікою, перейняття деяких особливостей становлення та функціонування даного виду кредитування, що призведе до низки позитивних зрушень у розвитку кредитування та економіки країни у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про іпотечне кредитування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/979-15.
2. Гнатківський Б. Іпотечний ринок / Б. Гнатківський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/72378/ekonomika/zarubizhniy_dosvid_stanovlennya_rozvitku_ipoteki_mozhlivist_vikoristannya_vitchiznyaniy_praktitsi.
3. Грудцине Л.Ю., Козлова М.Н. Іпотека. Кредит. Коментар житлового законодавства / Л.Ю. Грудцине, М.Н. Козлова. – М.: Ексмо, 2006. – 368 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reci.pp.ua/praktika-polucheniya-ipotechnyih-kreditov-22021.html.
4. Лагутін В.Д. Кредитування / В.Д. Лагутін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://readbookz.com/books/109.html.
5. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку / І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко. – Івано-Франківськ, 2009. – 548 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://megalib.com.ua/content/5350__12_Perspektivi_rozvitky_jitlovoi_ipoteki_v_Ykraini.html.

УДК 336.774

Кочетигова Т.В.
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Лелюк М.Е.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ОЦІНКА РИЗИКУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

ASSESSMENT TO THE RISE OF CREDIT PORTFOLIO OF BANK

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню кредитного ризику портфеля банку. Надано характеристику зовнішніх і внутрішніх факторів, що пов'язані з виникненням ризику кредитного портфеля. Подано основні джерела кредитного ризику. Наведено основні аспекти щодо управління кредитним ризиком. Розглянуто теоретичні моделі оцінки ризику кредитного портфеля банку.

Ключові слова: кредитний портфель, ризик, банківська діяльність, платоспроможність, дохідність, фактори.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию кредитного риска портфеля банка. Представлена характеристика внешних и внутренних факторов, связанных с возникновением риска кредитного портфеля. Представлены основные источники кредитного риска. Приведены основные аспекты по управлению кредитным риском. Рассмотрены теоретические модели оценки риска кредитного портфеля банка.

Ключевые слова: кредитный портфель, риск, банковская деятельность, платежеспособность, доходность, факторы.

ANNOTATION

The article investigates the credit risk portfolio. The characteristic of external and internal factors relating to the risk of the loan portfolio. The basic source of credit risk. The basic guidelines to manage credit risk. The theoretical model of risk assessment of the loan portfolio.

Keywords: credit portfolio, risk, banking, solvency, profitability, factors.

Постановка проблеми. Поняття банку органічно пов'язане з поняттям ризику, бо банки виконують функцію перерозподілу ризиків фінансового ринку. Ризик має місце в кожній банківській операції. Кредитний ризик визначається науковцями як внутрішній ризик в основній діяльності банку. Існує вірогідність збитків від непогашення позичальником основної суми боргу та процентів за кредитом.

Внаслідок цього страждає репутація фінансово-кредитного інституту, бо значний обсяг проблемних кредитів веде до загрози неплатоспроможності. Перед банками постала необхідність переходу від екстенсивних методів роботи до інтенсивних (таких, що вимагають поліпшення якості кредитного портфеля), тому дослідження цієї теми є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи наукові джерела та публікації, можна сказати, що оцінці ризику кредитного портфеля банку приділяється багато уваги науковцями, такими як А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко, М.М. Квасній, В.В. Голубець та ін. Незважаючи на значний внесок цих учених у дослідження оцінки ризику кредитного портфеля, це питання сьогодні потребує подальшого дослідження як у теоретичному, так і в практичному аспекті.

Метою статті є оцінка ризику кредитного портфеля банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зараз Україна перебуває у досить складному соціально-політичному та економічному становищі, тому держава потребує злагодженої та ефективної діяльності виконавчих, законодавчих та управлінських органів. Банківська система України сприяє динамічному розвитку економіки за допомогою кредитної діяльності.

Основними параметрами кредитного портфеля є дохідність та ризик. Виникнення такого ризику пов'язане з низкою факторів – внутрішніх (стан економічного середовища і кон'юнктура) та зовнішніх (викликаних помилковими діями самого банку). Варто зазначити, що більшість комерційних банків України донедавна в оцінці кредитного ризику за конкретною угодою враховували лише одне із можливих його джерел – фінансові можливості позичальника (об'єктивний ризик, пов'язаний із позичальником) [1].

Серед багатьох банківських ризиків найважливіше значення має кредитний. У спеціальній літературі можна знайти його різні визначення, але, як правило, під кредитним ризиком розуміється «імовірність того, що вартість активів банку, насамперед кредитів, зменшиться у зв'язку з нездатністю чи небажанням клієнта (позичальника) повернути борг чи частину боргу, включаючи належні за договором відсотки» [2].

Кредитний ризик, якому піддається комерційний банк, залежить від низки факторів, що характеризують кредитний портфель і кредитну політику банку. Основними серед них є:

– ступінь диверсифікованості кредитного портфеля по позичальниках, регіонах, галузях (чим вища диверсифікованість, тим нижчий ризик; чим вища концентрація кредитного портфеля, тим ризик вищий);

– частка прострочених кредитів у портфелі;

– кредити в нетрадиційні сфери бізнесу;

– частка в кредитному портфелі нових позичальників, що не мають кредитної історії;

– застава неліквідних і малоліквідних активів;

– організація кредитування в банку як технологічного процесу.

Очевидно, що за своїм походженням фактори, що впливають на кредитний ризик, поділяються щодо банку на зовнішні і внутрішні. На зовнішні фактори (макроекономічні, географічні, фактори, пов'язані з позичальниками) можливий лише пасивний керівний вплив із боку банку, що полягає у виборі позичальника й у формуванні системи прийняття рішень і переваг у наданні позичок. Внутрішні ж фактори, що характеризують усю технологію кредитування (від надання кредиту до його повного погашення), є цілком керованими з боку банківського менеджменту.

Під управлінням кредитним ризиком розуміється комплекс заходів організаційного і технічного характеру, що дають змогу завчасно передбачати і вирішувати питання, пов'язані з кредитним ризиком, до того, як вони переростуть у серйозну проблему для банку Як і будь-який процес, управління кредитним ризиком базується на оцінці значення керованого процесу (кредитного ризику). Оскільки можливість позичальника виконувати свої зобов'язання перед кредитором по кожному кредитному продукту залежить від безлічі факторів, серед яких – суб'єктивні (економічні показники діяльності позичальника) і об'єктивні (макроекономічні процеси в країні й у світі), оцінка зазначеної вище імовірності базується на дослідженні цих факторів. Здійснюється спеціальна класифікаційна ознака кредитного продукту, що визначає ймовірність невиконання позичальником своїх зобов'язань перед банком. На підставі групи ризику визначається необхідна сума резерву, який банк повинен створити під наданий кредит. Для оцінки групи ризику розробляються спеціальні алгоритми і методики. Чим глибший аналіз позичальника і достовірніша оцінка групи ризику наданого кредитного продукту на етапі розгляду заявки, тим менше проблем виникає у банку з видачею кредиту і забезпеченням його повернення. Розглянемо детальніше окремі елементи процесу управління кредитним ризиком.

Якість позичальника і пов'язаний з ним кредитний ризик впливають на фінансові показники банку як у момент видачі позички, оскільки банк зобов'язаний формувати резерви для покриття можливих втрат по позичках, так і в момент настання ризикової ситуації, коли банку приходиться відносити до збитків неповернену позичкову заборгованість.

Практика показує, що дуже багато позичальників не повертають кредити не тому, що потрапили в скрутне фінансове становище, а тому, що вони просто не хочуть цього робити. У таких ситуаціях банк змушений подавати до суду на позичальника за невиконання ним умов кредитного договору. Банк може зіткнутися зі ще однією неприємністю. Суд може відмовити йому в задовольненні позову з причини недосконалого складання та оформлення кредитного договору.

Це саме стосується й інших юридичних угод, які укладаються в процесі кредитування (договір застави, гарантійний лист, договір страхування). Все це свідчить про те, що в оцінці ризику за конретною кредитною угодою необхідно враховувати юридичний ризик.

Основні причини банкрутства позичальників – це недоліки в управлінні, відсутність ефективних систем управлінської інформації та нездатність реагувати на зміни умов ринків і конкуренцію, концентрація на нереалістичних проектах з урахуванням розміру підприємства та перебільшення власних можливостей, тобто дуже швидке розширення за відсутності адекватних ресурсів, недостача акціонерного капіталу і висока частка позикових коштів.

Класифікаційні моделі дозволяють розбити позичальників на групи (класи) і є допоміжним інструментом у визначенні можливості задоволення кредитної заявки. Досить добре освітлені в літературі дві моделі – бальної (рейтингової) оцінки і прогнозування банкрутства.

Рейтингова оцінка підприємства-позичальника розраховується на основі отриманих значень фінансових коефіцієнтів і виражається в балах. Бали обчислюються шляхом множення значення будь-якого показника на його вагу в інтегральному показнику (рейтингу).

Загальний вид рейтингової оцінки такий:

$$Ko = \sum Ai \times Ki;\ i\ G\ [l;\ n], \qquad (1)$$

де Ко – інтегральний показник (рейтинг);

Аі – питома вага і-го показника;

Кі – значення і-го показника;

n – число показників.

Модифікацією рейтингової оцінки є кредитний скоринг (credit scoring) – технічний прийом, запропонований американським економістом Д. Дюраном на початку 40-х рр. XX ст. для добору позичальників у споживчому кредиті. Відмінність кредитного скорингу від рейтингової оцінки полягає в тому, що у формулу рейтингової оцінки замість Кі (значення і-го показника) підставляється Ві – приватна бальна оцінка і-го показника. При цьому для кожного показника визначаються кілька інтервалів значень і кожному інтервалу приписується визначена кількість балів чи визначається клас.

Якщо отриманий позичальником рейтинг (кредитний скоринг) нижчий від заздалегідь встановленого експертами банку значення, то такому позичальнику в кредиті буде відмовлено. Якщо ж його оцінка відповідає встановленим нормативам, то кредитна заявка буде задоволена. Під час введення припустимих інтервалів значень оцінки можна одночасно визначити відповідну кожному інтервалу процентну ставку і вид забезпечення.

Системи оцінки кандидата в позичальники PARSER і CAMPARI використовуються в англійських клірингових банках.

PARSER:

P – Person – інформація про персону потенційного позичальника, його репутацію;

A – Amount – обґрунтування суми кредиту;

R – Repayment – можливість погашення;

S – Security – оцінка забезпечення;

E – Expediency – доцільність кредиту;

R – Remuneration – винагорода банку (процентна ставка) за ризик надання кредиту.

CAMPARI:

C – Character – репутація позичальника;

A – Ability – оцінка бізнесу позичальника;

M – Means – аналіз необхідності звертання за позикою;

P – Purpose – мета кредиту;

A – Amount – обґрунтування суми кредиту;

R – Repayment – можливість погашення;

I – Insurance – спосіб страхування кредитного ризику.

У практиці американських банків застосовується «правило п'яти С»:

– CAPACITY – здатність погасити позику;

– CHARACTER – репутація позичальника (чесність, порядність, старанність);

– CAPITAL – капітал, володіння активом як передумова можливості погашення позикової заборгованості;

– COLLATERAL – наявність забезпечення. застави;

– CONDITIONS – економічна кон'юнктура та її перспективи.

Американський економіст Альтман запропонував рівняння для оцінки вірогідності банкрутства підприємства, що звернулось до банку за кредитом.

$$Z=1,2X1+1,4X2+3,3X3+0,6X4+0,99X5, \quad (2)$$

Він використав п'ять змінних:

X1 – відношення оборотного капіталу до суми активів фірми;

X2 – відношення нерозподіленого доходу до суми активів;

X3 – відношення операційних доходів (до вирахування процентів і податків) до суми активів;

X4 – відношення ринкової вартості акцій фірми до загальної суми боргу;

X5 – відношення суми продажу до суми активів.

Для розрахунку числових параметрів моделі Альтман застосував метод множинного дискримінантного аналізу. Класифікаційне «правило», отримане на підставі рівняння, гласило:

– якщо значення Z менше 2,8, то фірму треба віднести до групи потенційних банкрутів;

– якщо значення Z більше 2,8, то фірмі в найближчій перспективі бункрутство не загрожує.

Мета діяльності банку зводиться до отримання максимального прибутку за мінімально можливого ризику. Залежно від стратегічних завдань діяльності банку він постійно здійснює збалансування відношення «ризик – доходність» з перевагою одного із критеріїв. При цьому банк може опинитись в одній із трьох «зон», таких як:

1. Зона недостатньої доходності – банк відмовляється від надання ризикових кредитів, але при цьому не забезпечує мінімального доходу.

2. Зона безпечного функціонування – банк забезпечує себе мінімальним необхідним доходом і приймає на себе доцільний ризик.

3. Зона невиправданого ризику – банк приймає завідомо неприйнятний ризик, у зв'язку з чим ймовірність отримання запланованих високих доходів значно знижується.

Завданням керівництва банку є зробити все можливе (за допомогою свого персоналу), щоб уникнути тривалого перебування у перших двох зонах, яке призводить до погіршення фінансового стану банку.

У меморандумі дається розшифровка, яким чином банк має намір досягнути поставленої мети. Для цього визначаються:

– політика щодо видачі кредитів працівникам банку;

– прийнятні для банку види позик;

– переважне коло позичальників;

– політика банку щодо управління кредитним ризиком, ревізій і контролю;

– небажані для банку позичальники у різних категоріях;

– географія роботи банку з кредитування;

– позики, від яких банк рекомендує утримуватися;

– обмеження розмірів позик для різних категорій позичальників [2].

Таблиця 1

Характеристика джерел кредитного ризику

Найменування	Характеристика
1. Ризик пов'язаний із позичальником, гарантом	Репутація позичальника (гаранта, страховика) в діловому світі, його відповідальність і готовність виконати взяті зобов'язання Нездатність позичальника (гаранта, страховика) виконати свого зобов'язання за рахунок поточних грошових надходжень чи продажу активів Недоліки в укладанні й оформленні кредитного договору, гарантійного листа, договору страхування
2. Системний ризик	Зміни в економічній системі, які можуть здійснити вплив на фінансовий стан позичальника (наприклад, зміна податкового законодавства)
3. Форс-мажорний ризик	Землетруси, повені, катастрофи, смерчі, страйки, військові дії
4. Ризик, пов'язаний із предметом застави	Неможливість реалізації предмета застави Можливе знецінення предмета застави за період дії кредитної угоди Загибель предмета застави Недоліки в укладанні й оформленні договору застави

Висновки. Оцінка й аналіз кредитного портфеля шляхом визначення ступеня його дохідності та ризику дають можливість банківським установам коригувати власну кредитну політику та змінювати структуру кредитного портфеля. Виконання стратегічних цілей кредитної політики банку неможливе без забезпечення якості кредитного портфеля та управління кредитним ризиком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гребенюк Л.А. Основи формування кредитних стратегії банку / Л.А. Гребенюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 208–213.
2. Любунь О.С. Система банківського менеджменту: Навч. посіб. для студ. екон. спец. / О.С. Любунь. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К.: Кондор, 2007. – 354 с.
3. Дані фінансової звітності банків України станом на 1.01.2013 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.bank.gov.ua.
4. Дані фінансової звітності банків України станом на 1.01.2014 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.bank.gov.ua.
5. Дані фінансової звітності банків України станом на 1.01.2015 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.bank.gov.ua.

УДК 336.71

Кочетигова Т.В.
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Пяничук Д.О.
студент
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

ECONOMIC NECESSITY OF NATURE AND FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES COMMERCIAL BANK

АНОТАЦІЯ

У статті визначено економічну сутність та досліджено основні джерела формування фінансових ресурсів комерційного банку. Розглянуто найбільш уживані визначення поняття «банківські ресурси» вітчизняними та закордонними вченими, а також сформоване власне тлумачення даного терміну. Представлено схему ресурсної бази комерційного банку та визначено, що структура ресурсної бази окремої банківської установи є індивідуальною і залежить від ступеню спеціалізації банку, універсалізації банківських операцій та інших факторів.

Ключові слова: банківські ресурси, комерційний банк, пасивні операції, активи, власні, залучені та позичені кошти, ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье определена экономическая сущность и исследованы основные источники формирования финансовых ресурсов коммерческого банка. Рассмотрены наиболее употребительные определение понятия «банковские ресурсы» отечественными и зарубежными учеными, а также сформировано собственное толкование данного термина. Представлена схема ресурсной базы коммерческого банка и определено, что структура ресурсной базы отдельного банковского учреждения является индивидуальной и зависит от степени специализации банка, универсализации банковских операций и других факторов.

Ключевые слова: банковские ресурсы, коммерческий банк, пассивные операции, активы, собственные, привлеченные и заемные средства, рынок.

ANNOTATION

In the article the economic substance and investigate the main sources of financial resources of commercial banks. Considered the most common definition of «banking resources» domestic and foreign scientists, and formed their own interpretation of the term. The scheme of the resource base of commercial banks and determined that the structure of the resource base of individual banking institutions is individual and depends on the degree of specialization bank universalization of banking operations and other factors.

Keywords: resources bank, commercial bank, passive operation, assets, own and borrowed funds are involved, market.

Постановка проблеми. Однією з основних проблем сучасного періоду розвитку економіки України є вдосконалення діяльності комерційних банків, а особливо формування та використання ресурсів. Банківські ресурси можна сміливо назвати фундаментом, на якому базується вся подальша діяльність комерційного банку, оскільки процеси утворення ресурсів і надання позик перебувають у тісному взаємозв'язку. Слід пам'ятати, що за кожним комерційним банком стоїть велика кількість клієнтів, для яких неспроможність банку надавати їм певні види послуг означає нестабільність їхньої діяльності. Саме проблема формування фінансових ресурсів банківських установ має вирішальне значення, тому актуальним є передусім визначення сутності банківських ресурсів і необхідність їх формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розгляд проблеми формування ресурсів комерційного банку помітний внесок зробили такі зарубіжні ті вітчизняні економісти, як: Д. Полфреман, Ф. Форд, Е. Рід, Р. Коттер, Е. Гілл, Р. Сміт, Дж. Сінкі, І.Т. Кох, О. Лаврушин, О. Заруба, А. Герасимович та ін. Вони розглядають ці проблеми у двох відокремлених аспектах: управління банківським капіталом та зобов'язаннями банку, причому поняття «ресурси банку» як самостійний термін часто відсутнє.

Мета статті полягає у визначенні економічної сутності та дослідження основних джерел формування фінансових ресурсів комерційного банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «ресурси» походить від французького слова resources і означає матеріальні засоби, цінності, запаси, кошти, які в разі потреби можна використати [19].

Значна увага банківським джерелам коштів приділяється під час аналізу питань, пов'язаних із пасивними операціями банків.

Д. Полфреман та Ф. Форд [15] також не розглядають банківські ресурси як самостійну категорію. Термін «банківські ресурси» замінюється розглядом сутності пасивних операцій, при цьому пасиви банку, згідно з підходами Е. Ріда та ін., розглядаються з погляду аналізу балансу комерційного банку: «Пасиви банку, як подано в його балансі, відображають джерела коштів, які банк використовує у своїх операціях. У широкому розумінні існує два основних джерела ресурсів: власники (акціонери) та вкладники».

Дж.Ф. Сінкі [18] як основне балансове рівняння розглядає рівність банківських активів, з одного боку, і суми банківських пасивів та власного капіталу – з іншого.

Таким чином, західні автори не розглядають поняття «банківські ресурси» як об'єкт самостійного дослідження. Основні джерела коштів зазначаються цими авторами під час розгляду пасиву банківського балансу, а також під час аналізу формування банківських ресурсів у результаті здійснення банками пасивних операцій і мають прикладне значення. Банківські пасиви досліджуються з погляду їх обсягу, структури, витрат і цін, пов'язаних із банківським портфелем чи балансом, та взаємозалежності цих факторів.

Вітчизняні та російські автори, такі як О.І. Лаврушин [10], О.Д. Заруба [7], А.М. Герасимович [3], визначають поняття банківських ресурсів, аналізуючи пасивні операції: «За допомогою пасивних операцій банки формують свої ресурси».

Сутність пасивних операцій полягає у залученні різних видів вкладів, одержанні кредитів від інших банків, емісії власних цінних паперів, а також проведенні інших операцій, у результаті яких збільшуються банківські ресурси.

Основну частину банківських ресурсів формують залучені кошти. Особливою формою є власні кошти (капітал) банку, які відіграють неабияку роль у зміцненні довіри клієнтів як до окремого банку, так і до банківської системи у цілому [6].

У табл. 1 представлено найбільш уживані визначення поняття «банківські ресурси».

Отже, більш повним та цікавим є погляд на сутність банківських ресурсів Ж.В. Мартинюк, таке трактування ресурсів банку у широкому розумінні є вдалим, адже ставить на центральне місце проблему управління активами і пасивами банків.

Багато економістів у своїх працях ототожнюють поняття «ресурси банку» та «ресурсна база банку».

В.В. Кисельов у книзі «Управління банківським капіталом» зазначає, що ресурсна база – це той сукупний капітал, який створюється в результаті проведення банком політики збільшення власного капіталу та залучених коштів і використовується для здійснення активних операцій для реалізації суспільних і власних інтересів [8].

В окремих дослідженнях термін «ресурсна база» прирівнюють до коштів, залучених у різного роду пасиви [5].

Ж.В. Мартинюк зазначає, що ресурсна база комерційного банку – це частина грошового ринку, представлена сукупністю виведених з обігу коштів господарських суб'єктів і грошових доходів населення, які мобілізуються банком на умовах виникнення зобов'язання власності та боргу для подальшого розміщення серед юридичних і фізичних осіб, яким необхідні банківські ресурси для одержання прибутку [12].

Уважаємо, що найбільш адекватне трактування цих понять дав М.Д. Алексеєнко, який зазначає, що термін «ресурсна база» найбільш придатний для розроблення стратегічних засад формування банківських ресурсів, тоді як термін «банківські ресурси» відображає кошти, що фактично вже знаходяться в розпорядженні банків [1].

Таблиця 1

Визначення поняття «банківські ресурси»

Джерело	Визначення
О.І. Лаврушин [10]	Формування банківських ресурсів відбувається у процесі здійснення пасивних операцій, до яких автор долучає як операції з формування власного капіталу, так і операції з залученими та запозиченими коштами.
О.Д. Заруба [7]	Розглядає банківські ресурси як пасиви, які поділяються на власні, залучені і запозичені.
А.М. Герасимович [3]	Називає залучені та запозичені кошти банку залученим та позиченим капіталом.
А.М. Мороз [13]	Прирівнює банківські ресурси до банківського капіталу, акцентуючи увагу на позичковому капіталі, в який перетворюються ресурси внаслідок надання кредитів.
В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська [11]	Банківські ресурси – це сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні банку і використовуються ним для виконання своїх операцій.
М.І. Савлук [17]	Сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні банку і використовуються ним для виконання своїх операцій, є банківськими ресурсами.
О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко [9]	Банківські ресурси – це сукупність коштів, які перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій.
Сучасний економічний словник [16]	Банківські ресурси визначено як різновид, складову частину фінансових ресурсів, що включає власні й залучені банківські кошти.
Енциклопедія банківської справи України [2]	Банківські ресурси визначаються як сукупність коштів, що є в розпорядженні банків і використовуються для активних операцій.
Ж.В. Мартинюк [4]	У вузькому розумінні традиційні банківські ресурси являють собою акумульовані банком тимчасово вільні кошти господарства та населення на умовах виникнення зобов'язань власності чи боргу для подальшого розміщення на ринку з метою вилучення прибутку; ці кошти є вільною частиною пасиву балансу комерційного банку. У широкому розумінні Мартинюк включає в банківські ресурси реальні можливості не лише акумулювати кошти в зобов'язання боргу та зобов'язання власності, а й можливості вилучати прибуток від проведення дохідних банківських операцій.

Розглянувши та проаналізувавши різні погляди стосовно визначення поняття «банківські ресурси», можна дати таке визначення фінансових ресурсів банку: це залучені та запозичені банком кошти від суб'єктів економічної діяльності та фізичних осіб, а також власні банківські кошти (власний капітал), які перебувають у розпорядженні банку і використовуються ним для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій для отримання прибутку. Такий підхід до розуміння фінансових ресурсів банку сприятиме раціональному управлінню активами і пасивами банку.

Із проведеного аналізу також зрозуміло, що поняття «ресурсна база банку» та «ресурси банку» не є тотожними: перше з них застосовується для стратегічного управління фінансовими ресурсами, а друге – для тактичного, оперативного управління фінансовими ресурсами.

Таким чином, поняттю «ресурсна база банку» можна дати таке визначення: це частина грошового ринку, представлена сукупністю виведених з обігу коштів господарських суб'єктів грошових доходів населення, які мобілізуються банками на умовах виникнення зобов'язання власності та боргу для подальшого розміщення серед юридичних і фізичних осіб, яким необхідні банківські ресурси для одержання прибутку.

Для здійснення діяльності в умовах ринку будь-якому комерційному підприємству необхідні ресурси. Комерційні банки є установами, що спеціалізуються на посередницькій діяльності, яка пов'язана, з одного боку, із купівлею вільних грошових коштів на ринку ресурсів, а з іншого – продажем кредитних ресурсів підприємствам, організаціям і населенню. Від операцій із залучення коштів залежить розмір банківських ресурсів і, отже, масштаби діяльності комерційних банків. З іншого боку, вигідне розміщення ресурсів сприяє підвищенню дохідності та ліквідності комерційних банків, забезпечує їх економічну самостійність та стабільність.

На рис. 1 показано схему ресурсної бази комерційних банків, яка притаманна вітчизняним банкам в умовах ринкових відносин, що формуються в Україні.

Водночас слід зазначити, що структура ресурсної бази окремого банку є індивідуальною і залежить від ступеню спеціалізації банку, універсалізації банківських операцій та інших факторів [14].

Представлене на рис. 1 розмежування понять конкретизує стратегічні і тактичні завдання у сфері банківської діяльності, зокрема у сфері управління фінансовими ресурсами комерційного банку, на різних часових інтервалах.

Операції, за допомогою яких комерційні банки формують свої ресурси, називаються пасивними. Пасивні операції забезпечують формування ресурсів банку, необхідних йому зверх власного капіталу для здійснення нормальної діяльності, забезпечення ліквідності та одержання доходу. Пасивні операції банку можуть здійснюватися у формах: залучення коштів на депозитні рахунки (поточні, строкові, ощадні та ін.); недепозитного залучення коштів (одержання позичок на міжбанківському ринку, позичок НБУ, випуск банківських облігацій, векселів та інших зобов'язань).

Рис. 1. Ресурсна база комерційного банку

Висновки. Таким чином, охарактеризувавши банківські ресурси, можна зробити висновок, що саме їх формування та раціональне використання є одним із найголовніших завдань, яке вирішує банк у своїй діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: [монографія] / М.Д. Алексеєнко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Баклицький І.О. Рангова кореляція Спірмена: [підручник] / І.О. Баклицький; вид. 2-е. – К.: ЦЦП, 2008. – 655 с.
3. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.
4. Городяненко В.Г. Соціологія / В.Г. Городяненко. – К.: Академія, 2003. – 302 с.
5. Дзюблюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О.В. Дзюблюк. – К.: Поліграф книга, 2000. – 512 с.
6. Жукова Е.Ф. Банки и банковские операции: [учебник] / Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. – 471 с.
7. Заруба О.Д. Банківський менеджмент та аудит / О.Д. Заруба. – К.: Лібра, 1996. – 218 с.
8. Киселев В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика) / В.В. Киселев. – М.: Экономика, 1997. – 256 с.
9. Кириченко О. Банківський менеджмент: [навч. посіб.] / О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. – К.: Основи, 1999. – 671 с.
10. Ловрушин О.И. Банковское дело: [учебник] / О.И. Ловрушин. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.
11. Міщенко В.І. Банківські операції: [підручник] / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
12. Мартинюк Ж.В. Ресурсна база комерційних банків / Ж.В. Мартинюк // Фінанси України. – 1998. – № 11. – С. 112–114.
13. Мороз А.М. Основи банківської справи / А.М. Мороз. –К.: Лібра, 1994. – 330 с.
14. Олійник Д. Ресурсна база українських комерційних банків як джерело ліквідності / Д. Олійник // Банківська справа. – 2000. – № 2. – С. 42–44.
15. Парасій-Вергуленко І.М. Аналіз банківської діяльності: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / І.М. Парасій-Вергуленко. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.
16. Райзберг Б.А. Современный економический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 494 с.
17. Савлук М.І. Гроші та кредит: [підручник] / М.І Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
18. Синки Дж. Управление финансами в коммерческом банке / Дж. Синки; пер. с англ. – М.: Catallaxy, 1994. – 937 с.
19. Мельничук О.С. Словник іншомовних слів / О.С. Мельничук. – К.: Головна редакція УРЕ, 1974. – 968 с.

УДК 336.7

Кочетигова Т.В.
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Старікова О.М.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКУ

FOREIGN EXPERIENCE OF ADJUSTING OF CREDIT ACTIVITY IS IN BANK

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню світового досвіду регулювання кредитної діяльності в банку. Розглянуто грошово-кредитне регулювання в США федеральною резервною системою (ФРС). Наведено основні інструменти грошово-кредитного регулювання у США. Досліджено кредитну систему Італії, яку очолює Міжміністерський комітет із кредитів і заощаджень.

Ключові слова: кредит, грошово-кредитна політика, банківська система, фінансові інститути, центральний банк, комерційний банк, банківські операції.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию мирового опыта регулирования кредитной деятельности в банке. Рассмотрено денежно-кредитное регулирование в США федеральной резервной системой (ФРС). Приведены основные инструменты денежно-кредитного регулирования в США. Исследована кредитная система Италии, которую возглавляет Межминистерский комитет по кредитам и сбережениям.

Ключевые слова: кредит, денежно-кредитная политика, банковская система, финансовые институты, центральный банк, коммерческий банк, банковские операции.

ANNOTATION

The article is sanctified to research of world experience of adjusting of credit activity in a bank. A monetary accommodation is considered in the USA by FRS. The basic instruments of monetary accommodation are driven to the USA. The credit system of Italy, that is headed by an Interministerial committee on credits and economies, is investigational.

Keywords: credit, monetary policy, banking system, financial institutes, central bank, commercial bank, bank transactions.

Постановка проблеми. Для нашої країни вивчення досвіду зарубіжних країн у сфері кредитування та дослідження теми розбудови банківської системи є досить актуальним, оскільки стрімке зростання сфери банківських послуг і банківських установ, злиття капіталів вітчизняних банків з іноземними, необхідність упровадження ефективного механізму внутрішнього аудиту та банківського нагляду потребує поглибленого аналізу питань щодо необхідності та шляхів оптимізації структури банківського сектору відповідно до сучасного стану економічного розвитку держави.

Звичайно, банківське кредитування чинить значний вплив на розвиток економіки, тому дослідження світової практики повинно бути ефективно враховане вітчизняними банківськими установами у розробці своєї кредитної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню банківського кредитування присвячено багато праць науковців, зокрема М.Д. Алексеєнко, О.І. Барановського, З.М. Васильченко, А.М. Герасимовича, Л.Б. Євтуха, О.Д. Заруби, В.Д. Лагутіна, А.Н. Мороза, В.І. Міщенка, М.А. Мороза, М.І. Савлука, Д. Шияна тощо. Однак бракує праць, у яких був би проаналізований закордонний досвід регулювання кредитної діяльності комерційного банку.

Метою статті є вивчення досвіду зарубіжних країн у сфері кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під грошово-кредитним регулюванням зазвичай розуміють заходи центрального банку, що зосереджені на інтенсивному розвитку економіки і спрямовані на зміни грошової маси в обігу, обсягів кредитів у бік різкого збільшення, зменшення рівня відсоткових ставок та інших показників грошового обігу та кредитів, мета якого – істотний вплив на господарську кон'юнктуру [5].

Грошово-кредитна політика поряд із бюджетною є основою регулювання економіки, без її всебічного освоєння, як свідчить досвід розвинених країн, не може бути й мови про ефективну ринкову економіку. Грошово-кредитне регулювання є однією із найважливіших функцій центрального банку, який є основним суб'єктом-посередником – установою між державою та економікою через систему універсальних, спеціалізованих, комерційних та кооперативних банків. Ці методи широко застосовуються у країнах з розвиненою економікою залежно від конкретної ситуації в економіці, грошовій сфері, політичному середовищі та системі розвитку країни. Одні з них застосовуються більшою, інші – меншою мірою [4].

Світовою практикою набуто величезного досвіду функціонування кредитних та фінансових інститутів, який дає змогу системно оцінити їхню роль у загальному грошово-кредитному регулюванні економіки, підтриманні ліквідності, ефективному здійсненні розрахунків, ефективному залученні вільних грошових коштів, цілеспрямованому розміщенні кредитних ре-

сурсів, переливанні заощаджень в інвестиції. З деякими методами та особливостями функціонування, регулювання і механізмів кредитування у становленні ринкових відносин можна ознайомитися на прикладі американського досвіду побудови механізмів кредитування у системі кредитного комплексу [8].

Основним суб'єктом грошово-кредитного регулювання у США є федеральна резервна система (ФРС), яка є ядром усієї кредитної системи країни.

На початку свого створення федеральна резервна система США була покликана ліквідувати слабкі місця кредитної системи США. У ФРС входять 12 федеральних резервних банків із 24 відділеннями і досить велика кількість комерційних банків-членів. Федеральні резервні банки виконують роль центральних банків країни. Сьогодні ФРС об'єднує 5471 банк (38% всіх комерційних банків США), яким належить 74% всіх депозитів. Звичайно, завдання, які були покладені спершу на ФРС, постійно змішувалися (із плином часу змінювались) і враховували вимоги часу та скеровувалися на забезпечення умов розвитку ефективної економіки і покращення соціальних умов.

Варто зауважити, що важкі наслідки світової економічної кризи змусили по-новому оцінити роль держави у грошово-кредитній сфері. Під впливом тривалої економічної кризи значно зміцнилась централізована сутність ФРС. Тоді було прийнято цілу низку антикризових законів, які були спрямовані на підвищення ліквідності банківської системи США. З метою прискорення конкуренції банків за вклади населення були введені обмеження на величину відсотків, які банки могли виплачувати на строкові вклади, заборонялась виплата платежів за вкладами до запитання, встановлювалась визначена норма резервів відносно депозитів [9]. При цьому комерційним банкам заборонялось інвестувати кошти у цінні папери компаній. Вводилось державне страхування вкладів у депозитних установах. Роль держави ще більше зміцнилась після Другої світової війни, і грошово-кредитній політиці відводилась значна роль регулятора відсоткових ставок. Істотно змінились цілі та завдання ФРС у 80-ті роки, коли на неї було покладено функцію регулятора пропозиції грошової маси та кредиту.

Отже, як бачимо, залежно від ситуацій та умов в економіці країни державне регулювання банківською діяльністю, зокрема кредитуванням, то посилюється, то послаблюється, тобто встановлюються відповідні обмеження для банків або ж їм надається повна свобода у тому чи іншому сегменті банківських послуг. Традиційно грошово-кредитна політика проводиться у двох формах, вибір яких визначається фазою економічного циклу та основними економічними цілями держави.

Проте досягнення відчутних позитивних результатів одних показників зазвичай спричиняє погіршення інших. Так, стимулювання інвестицій збільшить інфляцію, а ріст ділової активності приводить до зростання цін. Навпаки, заходи, що спрямовані на боротьбу з інфляцією і на покращення платіжного балансу, послаблюють економічне зростання і різко впливають на зайнятість населення, що зазвичай приводить до соціального невдоволення. А тому уряд вживає певних заходів грошово-кредитного регулювання, послідовно надаючи перевагу тим чи іншим залежно від конкретної економічної ситуації.

Практика свідчить про те, що грошово-кредитна політика, орієнтуючись на економічну ситуацію, може мати дві форми – кредитної рестрикції та кредитної експансії. У період економічного спаду кредитна експансія проводиться за допомогою кредитних вливань у господарюючий комплекс країни шляхом проведення політики дешевих кредитів із метою підйому економіки. Наслідком цієї політики є зростання інвестицій та зменшення, стримування інфляційних процесів. Кредитна рестрикція проводиться в умовах різкого економічного зростання. При цьому регулятивна функція полягає у збільшенні вартості (ціни) кредиту, скороченні обсягів інвестицій. У такому разі зростає безробіття, погіршуються соціальні умови та знижується рівень життя населення. Завдання державних органів зводиться до вмілого маневрування між стимулюванням економічного розвитку та боротьбою з інфляцією.

Рис. 1. Основні інструменти грошово-кредитного регулювання ФРС у США

За таких умов на рівні держави мають бути прийняті відповідні законодавчі та нормативні акти, які не давали б можливості різко скорочувати зайнятість працездатного населення. Яскравим прикладом цього було запровадження у 80-х та 90-х роках минулого століття системи виходу на пенсію до досягнення пенсійного віку. Крім цього, необхідно у таких ситуаціях проводити реструктуризацію економіки і розвивати ті галузі економіки, які мало розвинені, або розвивати розгалужену систему надання послуг.

Методи грошово-кредитного регулювання, як свідчить досвід США, діляться на дві групи. До першої належать загальні методи, що впливають на ринок позичкових капіталів, а до другої – селективні методи, які запроваджуються і призначаються для регулювання окремих видів кредитів та кредитування окремих галузей. У практиці селективні методи застосовуються як додаткові до загальних. Прикладами селективного регулювання можемо вважати встановлення лімітів щодо переобліку векселів для окремих банківських установ або ж темпи росту кредитних операцій (рис. 1).

Заслуговують на увагу особливості сучасної кредитної системи України, які полягають, по-перше, у чіткому законодавчому розмежуванні установ коротко-, середньо- і довготермінового кредитування (установами короткотермінового кредитування є депозитні банки та ощадні каси, які зазвичай надають позики терміном до 18 місяців; середньотермінові позики терміном до 5 років (інколи до 10 років) і довготермінові кредити терміном до 30 років надають спеціальні кредитні інститути); по-друге, у більшій, ніж в інших розвинених країнах, ролі у фінансуванні регіональної економіки, що зумовлено недостатнім розвитком системи фондових бірж, страхових та інвестиційних компаній; по-третє, у досить суворому регулюванні з боку держави всіх сфер банківської діяльності. Банківська установа може кредитувати суб'єкти господарської діяльності в межах регіону, в якому вона знаходиться. Цей чинник є досить важливим, оскільки фінансові ресурси спрямовуються на розвиток регіону.

Кредитну систему Італії очолює Міжміністерський комітет із кредитів і заощаджень, на який покладено забезпечення її нормального функціонування, розроблення основних напрямів кредитної політики та контроль за її здійсненням. Він же розглядає і затверджує установчі документи (статути, зміни до статутів) банків, призначення на відповідні посади у кредитних установах. Комітет затверджує нормативні документи (положення, інструкції, норми, правила), що регламентують діяльність установи як із коротко-, так і з середньо- і довготермінового кредиту. Дозвіл на емісію акцій та облігацій підприємств і організацій (установ) також надає комітет. Адміністративно комітет пов'язаний із казначейством.

Центральний емісійний банк країни, Банк Італії, зосереджує всю виконавчу владу у сфері грошей та кредитів. Він тісно пов'язаний з усіма ланками кредитної системи та казначейством. Банк Італії у своїй структурі має персонал, який обробляє і аналізує статистичну звітність, систематизує всі фінансово-економічні показники і дає оцінку економічного положення у країні та розробляє заходи щодо створення оптимальних умов для розвитку господарства. Адміністративно Банк Італії підпорядковується казначейству, а у сфері кредитної політики – Міжміністерському комітету із кредитів та заощаджень. В Італії у системі короткотермінового кредитування діє понад 1200 кредитних установ із понад 20 тис. відділень. У цю систему входять банки національного значення, звичайні комерційні банки, філії іноземних банків, кооперативні народні банки, ощадні каси, ломбарди, ремісничі та сільськогосподарські каси.

Заклади короткотермінового кредитування досить інтенсивно кредитують підприємства малого бізнесу, індивідуальні та сімейні господарства, а також надають весь спектр банківських послуг. На частку майже 300 банків та ощадних кас припадає майже 95% вкладів та понад 96% наданих кредитів суб'єктам господарської діяльності.

Варто зазначити, що на частку 15 провідних банків припадає 39% вкладів та 40% наданих кредитів. Таким чином, малі італійські банки залучають кошти і кредитують переважно регіональні програми та малі і середні підприємства, які останніми роками в Італії досить інтенсивно розвиваються. Держава досить адекватно регулює банківську діяльність. Так, статус банку національного значення надається лише тим банкам, які мають відділення не менше ніж у 30 провінціях і практично ефективно впливають на регіональний розвиток економіки. Контрольний пакет акцій цих банків належить державній організації – Інституту промислової реконструкції. Держава безпосередньо регулює діяльність цих банків і затверджує переміщення їх керівних кадрів.

Найбільшу питому вагу в банківській системі Італії займають комерційні банки. Найбільше їх число становлять дрібні банки, які ведуть свою банківську діяльність у межах провінції, у якій вони знаходяться. Лише незначна частина комерційних банків, зазвичай акціонерних, мають свої відділення в інших провінціях. В окрему групу в банківській системі Італії виділено кооперативні банки, які мають деякі особливості у правовому режимі. На кооперативні банки поширюються положення, встановлені цивільним кодексом для кооперативних закладів, що передбачає обмежену величину паїв засновників, право користування лише одним голосом незалежно від величини паю та ін. Кооперативні банки обслуговують переважно регіональну (місцеву) клієнтуру, і лише деякі з них, відносно великі, можуть поширювати свою діяльність на декілька провінцій.

Ощадні каси Італії поряд із залученням коштів (заощаджень) проводять розрахункові банківські операції і займаються короткотерміновим кредитуванням. Ощадні каси є державними установами, адміністративно підпорядкованими кредитному інститутові ощадних кас Італії, до функцій якого входить використання вільних коштів, які не використовуються ощадними касами [6].

Висновки. Запозичення досвіду розбудови банківської системи зарубіжних країн для національного банківництва є досить важливим. Питання оптимізації структури банківської системи, питання, що стосуються формування її ресурсної бази, а особливо банківського кредитування реального сектору економіки завжди були в центрі уваги вітчизняних учених та економістів, які досліджували і досліджують банківські системи різних країн.

Отже, у сучасних умовах з метою ефективного забезпечення економіки кредитними ресурсами потрібне державне регулювання і запровадження вище розглянутих механізмів щодо залучення та розподілу кредитних коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аванесова І. Передумови регулювання кредитної діяльності в Україні: історія і сучасність / І. Авансова // Банківська справа. – 2002. – № 4. – С. 64–79.
2. Банківські операції: Навчальний посібник / О.В. Васюренко. Банківські операції: Навч. посіб. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 318 с.
3. Банківські операції: Навчальний посібник. / Р.Р. Коцовська, О.П. Павлишин, Л.М Хміль – К.: УБС НБУ, 2007. – 309 с.
4. Пернарівський О. Ризик і ліквідність комерційного банку / О. Пернарівський // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 4. – С. 31–34.
5. Показники діяльності банківської діяльності системи України // Бюлетень Національного банку України. – 2007. – № 7. – С. 78–79.
6. Сергеев Л. Кредитная система Италии / Л. Сергеев // Деньги и кредит. – 2010. – № 8.– С. 10–20.
7. Фінанси: Навч. посіб. / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй. – К.: Знання, 2008. – 247 с.
8. Шамова В. Денежно-кредитное регулирование в США / И. Шамова // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2009. – № 5. – С. 88–92.
9. Pitter L.C. Principle of Money and the Financial Markets / L.C. Pitter, W.L. Silbek. – N.-Y.: Basic Books, 2008. – 246 p.

УДК 336.717

Кочетигова Т.В.
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Федоренко В.С.
студент
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

ECONOMIC ESSENCE AND PRINCIPLES BANK DEPOSIT POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено економічну сутність та досліджено основні принципи здійснення депозитної політики комерційного банку. Проаналізовано підходи вчених до тлумачення категорії «депозитна політика банку». Розглянуто основні принципи акумуляції ресурсів банку. Надано характеристику видам та напрямам депозитної політики.

Ключові слова: депозит, депозитна політика, фінансово-кредитна установа, депозитний портфель, загальні та специфічні принципи, депозитний ринок, депозитні ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье определена экономическая сущность и исследованы основные принципы осуществления депозитной политики коммерческого банка. Проанализированы подходы ученых к толкованию категории «депозитная политика банка». Рассмотрены основные принципы аккумуляции ресурсов банка. Охарактеризованы виды и направления депозитной политики.

Ключевые слова: депозит, депозитная политика, финансово-кредитное учреждение, депозитный портфель, общие и специфические принципы, депозитный рынок, депозитные ресурсы.

ANNOTATION

In the article the economic substance and studied the basic principles of commercial bank deposit policy. The approaches of different scholars on the interpretation of the category of «deposit policy of the bank.» Basic principles on the accumulation of bank resources. The characteristic species and deposit policy areas.

Keywords: deposit, deposit policy, financial and credit institutions, deposit portfolio, general and specific principles market deposit, deposit resources.

Постановка проблеми. Ефективність депозитної діяльності значною мірою визначається ефективністю розроблення депозитної політики банку, призначення якої полягає в установленні граничних розмірів депозитної бази. Банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних коштів і перетворення їх у реальний капітал за допомогою здійснення кредитних, інвестиційних та інших операцій, забезпечуючи потребу економіки в додаткових ресурсах. Для забезпечення стабільності і надійного функціонування в Україні банків важливу роль відіграє формування науково обґрунтованої банківської політики, основним елементом якої є депозитна політика. Проте для здійснення ефективної депозитної політики банку необхідним є дослідження економічної сутності та принципів її проведення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами залучення ресурсів та вдосконалення депозитної політики займалися такі науковці, як: О.М. Бартош, Н.В. Глєбова, О. Дзюблюк, О. Дмитрієва, А.А. Пилипенко, В. Лагутін та ін. Проте в сучасних умовах розвитку банківської системи існує потреба в подальшому дослідженні даної проблематики.

Мета статті полягає у розкритті економічної сутності та дослідженні основних принципів депозитної політики банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Депозитна політика є однією зі складових частин широкого спектру політики банку. Вона являє собою складне економічне явище, її суть розглядається в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, однак слід зазначити, що серед учених донині немає єдиної точки зору щодо визначення даного поняття [7]. Аналіз літературних джерел щодо визначення категорії «депозитна політика» наведено в табл. 1.

Таким чином, аналіз спільних рис та відмінностей у визначеннях дав змогу сформулювати власне визначення депозитної політики як системи заходів формування та управління залученими ресурсами економічних суб'єктів, а також визначення та формування оптимальної структури депозитної бази банку для забезпечення його ефективного функціонування на ринку фінансових послуг.

Роль депозитної політики полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку та вдосконалення банківської діяльності в процесі акумуляції грошових ресурсів, удосконалення процесу формування ресурсної бази та підвищення його ефективності. Основні принципи проведення депозитної політики наведено в Законі України «Про банки і банківську діяльність». Депозитна політика в процесі своєї реалізації ґрунтується на певних принципах, які можна розділити на загальні та специфічні (табл. 2) [9].

Загальні принципи, що наведені в табл. 2, характерні як для банків, так і для фінансово-кредитних установ, що діють на даному сегменті ринку. До специфічних принципів належать внутрішньобанківські. Вони виходять зі здатності банку залучати вільні грошові кошти, розміщувати отримані ресурси так, щоб максимізувати прибутки та мінімізувати витрати, що зазнає банк під час залучення депозитних коштів, тощо. Дотримання даних принципів є досить важливим не лише для банку, а й для клієнтів,

оскільки обираючи банк, в який вкласти кошти, кожен намагається проаналізувати діяльність банківської установи, розглянути інформацію про те, як саме банк розпоряджається отриманими коштами, напрями вкладання, принципи роботи персоналу та його кваліфікацію.

Не менш важливими є забезпечення оптимального рівня витрат банку, безпека проведення депозитних операцій з урахуванням особливостей грошово-кредитного ринку, на якому установа здійснює свою діяльність. Щодо контролю над реалізацією депозитної політики, то цей принцип є невід'ємним та вагомим елементом в організації депозитного процесу, який використовують для захисту інтересів клієнтів шляхом нерозголошення персоналом банківської таємниці.

Отже, дотримання наведених принципів дає банку змогу сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитного процесу, забезпечуючи ефективність та оптимізацію його депозитної політики.

Важливу роль у формуванні та реалізації депозитної політики банків відіграє Національний банк України (НБУ). Його заходи спрямовані на регламентацію правил щодо залучення депозитів і формування банківських ресурсів. Необхідність такої регламентації зумовлена тим, що заощадження є специфічним видом грошей, на основі яких формуються кредитні

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії «депозитна політика»

Ключове слово	Джерело	Визначення
Стратегія і тактика	О. Бартош [2], Р. Коцовська [12], Б. Грибенкин [8]	Стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації таких джерел
Система заходів формування та управління	А. Бабицький [1]	Система заходів щодо залучення вкладів і управління ними – формування резерву, використання певної частини депозитів для видачі кредитів і позик, інші операції з банківськими вкладами
	І. Мельникова [13], С. Еш [10]	Комплекс заходів щодо формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів із метою гарантування стійкості і надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг банку на фінансовому ринку
	Г. Бєлоглазова, Л. Кроливецька [4]	Комплекс заходів із формування депозитного портфеля, а також різні форми та методи щодо реалізації на ринку депозитних вкладів
Політика залучення коштів	Е. Московець, Л. Мочалова [14]	Політика у сфері залучення банком тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб у вклади або на певний термін, або до запитання
	Р. Герасименко [5]	Банківська політика щодо залучення грошових коштів вкладників у депозити (вклади) та ефективного управління процесом залучення цих коштів
Механізм реалізації інтересів	Синяк А.А., Горчакова І.А. [15]	Механізм реалізації інтересів усіх суб'єктів депозитного ринку, спрямований на оптимізацію витрат щодо залучення коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання

Таблиця 2

Принципи формування депозитної політики банку [9]

Принципи		Характеристика
Загальні принципи	Наукової обґрунтованості	Базується на новітніх досягненнях науки та передового досвіду з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного банку з використанням науково обґрунтованих методик
	Цілісності системи	Депозитна політика виступає як підсистема політики банку в цілому. Вона має первинний характер щодо політики у сфері активних операцій
	Комплексного підходу	Розроблення теоретичних основ, пріоритетних напрямів депозитної політики та оцінка дохідності від розміщення депозитів із погляду стратегії розвитку банку
	Оптимальності та ефективності	Розроблення ефективних та оптимальних для цього етапу розвитку банку тактичних напрямів і методів. Визначає цілі й обсяги залучених банківських ресурсів та ефективну їх реалізацію
Специфічні принципи	Єдності елементів	Усі елементи депозитної політики розглядаються не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності
	Забезпечення оптимального рівня витрат	Характеризує цінову політику банку, вміння керівництва банку адекватно реагувати на зміни ринкових цін на депозити для регулювання прибутковості та зниження очікуваних витрат. Відсоткові ставки орієнтовані на ринкову кон'юнктуру
	Безпеки операцій банку	Характеризує систему захисту економічних інтересів клієнтів щодо збереження банківської таємниці за їх рахунками, а також підтримання оперативної ліквідності банку
	Забезпечення надійності	Від надійності банку залежить рівень ризику клієнта щодо повернення депозиту і сплати відсотків. Якість і кількість залучених коштів відображають стабільність і надійність банку

гроші, що збільшуються відповідно величині грошово-кредитного мультиплікатора. За відсутності відповідної регламентації регулятора процес може стати неконтрольованим, розбалансує грошовий обіг та спричинить знецінення національної грошової одиниці. Виділяють два види державної депозитної політики, які представлено на рис. 1 [16].

Консервативна політика здійснюється за умов великого рівня інфляції, росту цін у країні та спаду виробництва, а ліберальна політика ефективна за незначного рівня інфляції (рис. 1).

Рис. 1. Види державної депозитної політики [16]

Рис. 2. Види депозитної політики банку

Кожен банк як суб'єкт депозитного ринку реалізує свої інтереси під впливом депозитної політики центрального банку. Депозитна політика банку спрямована на оптимізацію витрат щодо залучення коштів на депозитному ринку та їх ефективне використання. Такий механізм реалізації інтересів суб'єктів депозитного ринку формує ціну на депозитні кошти, що значною мірою залежить від ринкових процентних ставок та структури депозитної бази, управління якою має велике значення для регулювання прибутковості та зниження витрат. Дорогі депозитні ресурси призводять до зростання процентних витрат, а висока питома вага низькооплачуваних ресурсів підвищує рентабельність, але знижує ліквідність [11].

Специфіка діяльності банку полягає в тому, що переважна частина його ресурсів формується за рахунок позичкових коштів. При цьому важливу роль у структурі залучених коштів банківської установи відіграють депозити.

Депозит (вклад) – угода, відповідно до якої одна сторона (банк), що прийняла від другої сторони (вкладника) або для неї грошову суму (вклад), що надійшла, зобов'язується виплачувати вкладнику таку суму та проценти на неї або дохід в іншій формі на умовах та в порядку, встановлених договором [6].

Роль депозитної політики полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку та вдосконаленні банківської діяльності в процесі залучення ресурсів, розвитку депозитних операцій та підвищенні їх ефективності.

Розрізняють три види депозитної політики, які наведено на рис. 2.

Таблиця 3

Напрями депозитної політики [3]

Напрями	Сутність
Аналіз депозитного ринку	Вивчення потреб споживачів та депозитної політики конкурентів, оцінка впливу політики НБУ на стан депозитного ринку і тенденції його розвитку
Визначення цільових ринків для мінімізації депозитного ризику	Підвищення рівня макроекономічних досліджень кожного сегменту ринку для завоювання конкурентних позицій на певних сегментах ринку, а також ідентифікація, контроль та моніторинг ризиків
Мінімізація витрат у процесі залучення коштів на депозити	Постійний пошук шляхів і засобів зменшення процентних витрат за залученими ресурсами, раціоналізація банківського бізнесу
Оптимізація управління депозитним та кредитним портфелями банку	Підтримка взаємного зв'язку та взаємного узгодження між депозитними операціями та операціями з видачі кредитів за сумами та строками депозитів і кредитних вкладень
Підтримка ліквідності банку і підвищення його стійкості	Підтримка дорогих і низькооплачуваних депозитних ресурсів на такому рівні, щоб забезпечити відповідну рентабельність банківської установи та ліквідність балансу

Депозитна політика є однією зі складових частин процесу управління діяльністю банку.

Як і управління будь-яким економічним процесом, управління депозитними операціями має насамперед містити в собі напрями та завдання для розвитку депозитних операцій та підвищення їх ефективності.

Напрями депозитної політики наведено в табл. 3 [3].

Отже, аналіз депозитного ринку допоможе банку краще вивчити потреби споживачів та визначити депозитну політику конкурентів. Обираючи напрям визначення цільових ринків для мінімізації депозитного ризику, банк зможе завоювати конкурентні позиції на певних сегментах ринку, а також здійснювати контроль над депозитними ризиками. Залучаючи кошти на депозити, банк прагне розміщувати отримані ресурси так, щоб максимізувати прибутки та мінімізувати витрати, що зазнає банк під час залучення коштів, тому перед ним постає необхідність постійного пошуку шляхів та методів зменшення витрат. Підтримка ліквідності банку є запорукою його стійкості, оскільки банк, який володіє достатнім рівнем ліквідності, може з мінімальними затратами виконувати свої функції.

Напрями депозитної політики сприяють розвитку депозитних операцій банку, підвищують їх ефективність та зменшують витрати у процесі залучення ресурсів.

Висновки. Розглянувши теоретичні аспекти депозитної політики банків, можемо зробити такі висновки. Трактування депозитної політики науковцями є різноманітним та відрізняється підходами до визначення сутності даного терміну. Під час проведення аналізу наукових робіт у рамках досліджуваної теми було сформульоване власне визначення депозитної політики. Визначено, що депозитна політика в процесі своєї реалізації робить свій внесок у досягнення загальних цілей і ґрунтується на притаманних їй принципах, які поділяються на загальні та специфічні. Розглянуто види державної депозитної політики, які поділяються на консервативну та ліберальну політику і в підсумку впливають на визначення мети та завдань депозитної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабицкий А. Депозитная политика коммерческого банка: грамотная работа с деньгами / А. Бабицкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.luxurynet.ru/finances-theory/8851html.
2. Бартош О.М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О.М. Бартош // Вісник Університету банківської справи національного банку України. – 2009. – № 3. – С. 98–101.
3. Бартош О.М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку / О.М. Бартош // Фінансовий простір. – 2014. – № 4(16). – С. 19–24.
4. Белоглазова Г.Н. Банковское дело / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 390 с.
5. Герасименко Р.А. Депозитная политика банков и факторы, влияющие на ее формирование / Р.А. Герасименко, Е.И. Хорошева, В.В. Герасименко // Финансы, учет, банки. – 2011. – № 1(17). – С. 141–150.
6. Глосарій банківської термінології / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123143.
7. Гончарова К.В. Визначення сутності поняття «депозитна політика банку» / К.В. Гончарова // Управління розвитком. – 2014. – № 2. – С. 158–160.
8. Грибенкин Б.С. Управління депозитними ресурсами банку / Б.С. Грибенкин // Управління розвитком. – 2013. – № 4(144). – С. 80–83.
9. Емець В.А. Характеристика депозитної політики банків України на сучасному етапі / В.А. Емець // Управління розвитком. – 2013. – № 13. – С. 79–81.
10. Еш С.М. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи банків / С.М. Еш. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nuft.- edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9499/1/DEPOZITIC%20POLICY%20OF.pdf.
11. Ігнатова О.М. Статистичний аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку депозитної бази українських банків / О.М. Ігнатова, В.В. Романченко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – 37 с.
12. Коцовська Р.Р. Банківські операції: [навч. посіб.] / Р.Р. Коцовська, О.П. Павлишин, Л.М. Хміль. – К.: УБС НБУ; Знання, 2010. – 390 с.
13. Мельникова І.М. Маркетингова політика комерційного банку на депозитному ринку / І.М. Мельникова – К.: КНТЕУ, 2009. – 197 с.
14. Московец Е.А. Оценка эффективности депозитной политики коммерческого банка / Е.А. Московец, Л.А. Мочалова // Ползуновский альманах. – 2009. – Т. 2. – № 3. – С. 253–255.
15. Синяк А.А. Можливі напрями удосконалення депозитної політики комерційних банків України на сучасному етапі / А.А. Синяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.masters.donntu.edu.ua/2013/iem/sinyak/library/article2.htm.
16. Труш Г.В. Особливості формування депозитної політики комерційних банків / Г.В. Труш // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 28. – С. 386–393.

УДК 336.15

Кравчук Л.С.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

ВПРОВАДЖЕННЯ ТА АДАПТАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ В УКРАЇНІ

IMPLEMENTATION AND ADAPTATION FISCAL FEDERALISM IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено підходи до трактування поняття «бюджетний федералізм». Визначено його загальні принципи та особливості. Представлено перспективи впровадження характерних аспектів бюджетного федералізму в процеси трансформації бюджетної та податкової систем України з метою зміцнення власної ресурсної бази територіальних громад та удосконалення міжбюджетних відносин в контексті «держава – місцеве самоврядування».

Ключові слова: федералізм, бюджет, децентралізація, кооперативна модель, місцеві бюджети.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы подходы к трактовке понятия «бюджетный федерализм». Определены его общие принципы и особенности. Представлены перспективы внедрения характерных аспектов бюджетного федерализма в процессы трансформации бюджетной и налоговой систем Украины с целью укрепления собственной ресурсной базы территориальных общин и совершенствования межбюджетных отношений в контексте «государство – местное самоуправление».

Ключевые слова: федерализм, бюджет, децентрализация, кооперативная модель, местные бюджеты.

ANNOTATION

In the article studied approaches to the interpretation of the concept of «fiscal federalism». It defines its general principles and features. Presents the prospects of implementation of specific aspects of fiscal federalism in the processes of transformation of the budget and tax system of Ukraine to strengthen its own resource base of local communities and improvement of inter-budgetary relations context «the state – local government».

Keywords: federalism, budget decentralization, cooperative model, local budgets.

Постановка проблеми. Поточний стан національної економіки України можна охарактеризувати як низько результативний, слабко конкурентний, низько інноваційний та інвестиційно непривабливий. Така негативна характеристика економічних процесів впродовж кількох років позначається на інших сферах функціонування країни, зокрема фінансовій. Сукупні прагнення урядовців, законотворців, а також громадських діячів або організацій на практиці мають результат у вигляді повільного зростання основних загальних й індивідуальних соціально-економічних та фінансових показників. Такий ріст соціально-економічних та фінансових показників стосовно громадського суспільства та окремо суб'єктів держави є незрівнянно малим порівняно із загальними та галузевими макроекономічними показниками. Поточні програми (державні, регіональні тощо) спрямовані на розв'язання комплексу соціально-економічних проблем, але носять безсистемний та низько контрольований характер.

Для характеристики багаторівневої системи органів публічної влади, в якій кожен рівень забезпечений власним бюджетом і діє в межах закріплених за ним бюджетних повноважень, використовують термін «федералізм». Це поняття застосовується для визначення відносин у федеративних державах, але останнім часом його вживають і щодо країн, які не є федераціями за конституцією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток ідеї бюджетного федералізму є нерозривним з ідеями бюджетної децентралізації і знайшов своє відображення в працях В. Оутса («Фіскальний федералізм», «Політична економія фіскального федералізму»), Р. Масгрейва («Нариси фіскального федералізму»), Г. Роузена («Дослідження штатних і локальних публічних фінансів»), У. Шумахера («Фіскальний федералізм в ФРН»), Ш. Бланкарта («Аналіз німецького фіскального федералізму»), Б. Фрая і Р. Айхенберга («Дискусійні питання політико-економічних перспектив федералізму» та «Новий федералізм: ідея») та інших всесвітньо відомих учених [1–4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість вітчизняних вчених і практиків протягом тривалого періоду відкидала ідею можливості застосування концепції бюджетного федералізму в Україні, як в унітарній держави. Проте останніми десятиліттями світовий досвід свідчить не лише про можливість, але й про доцільність використання хоча б частково принципів бюджетного федералізму в унітарних державах. Наприклад, вони широко застосовуються в таких розвинених унітарних країнах, як Швеція, Данія, Франція. З метою уникнення наростання міжрегіональних протиріч розвинені країни йдуть шляхом децентралізації влади, серед іншого надаючи територіям більш широкі повноваження в галузях бюджету, фінансів, адміністрування податків.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до трактування поняття «бюджетний федера-

лізм», визначенні його загальних принципів та особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетний федералізм представлений такою організацією бюджетних відносин, яка дає змогу в умовах самостійності й автономії кожного бюджету забезпечувати на території всієї країни її населенню рівний і гарантований державою перелік суспільних послуг (безпека, соціальний захист, освіта тощо), а для цього органічно поєднувати фіскальні інтереси держави з інтересами її суб'єктів; розрізняти бюджетні повноваження, бюджетні видатки і доходи; розподіляти і перерозподіляти бюджетні ресурси між державним бюджетом і бюджетами місцевих органів влади, вирівнюючи бюджетну забезпеченість територій, які перебувають у різних соціально-економічних, географічних, кліматичних та інших умовах [5, с. 92].

Кожна федеративна держава має індивідуальну, тобто властиву тільки їй, модель бюджетного федералізму, що сформувалася в певних історичних і політичних умовах.

Федералізм, укорінившись у державному устрої країни, відображає таку систему відносин, котра має мирно вирішувати конфлікти, що виникають між державними і регіональними органами державної влади, сприяти їх взаємодії, забезпечувати найліпші в певних конкретних умовах методи управління державою.

Бюджетний федералізм – це не тільки форма внутрішніх міжурядових фінансових відносин, але й певна філософія організації політичних відносин між різними рівнями влади. Бюджетний федералізм як концепцію покладено в основу міжурядових фінансових відносин у країнах із федеративним державним устроєм [6, с. 214].

Розрізняють дві основні групи моделей бюджетного федералізму, а саме децентралізовані та кооперативні. Група кооперативних моделей для України є пріоритетною, оскільки їй властиві тісна співпраця різних рівнів влади, активна політика центральної влади з подоланням фіскальних дисбалансів на різних рівнях управління та фінансового вирівнювання. За таких моделей бюджетного федералізму центральна влада активно турбується про забезпечення єдиних стандартів громадських послуг у межах усієї території країни. Кооперативні моделі бюджетного федералізму характерні для більшості федеративних європейських держав, зокрема для Німеччини та Австрії.

Відповісти на запитання про те, що краще: бюджетна централізація чи децентралізація, має теорія фіскального федералізму. Фіскальний федералізм – один із головних об'єктів дослідження економіки державного сектору, що відображає складну схему взаємовідносин між бюджетами різних рівнів.

У бюджетній системі України, до складу якої входило майже 13 тис. бюджетів, обов'язково виникають взаємовідносини між різними бюджетами, яким притаманні великі за обсягами зустрічні потоки бюджетних коштів.

Розпочата відразу після Революції Гідності децентралізація повноважень органів державної влади є найголовнішою з реформ, яких потребує Україна. Краще розуміння місцевих умов та наближення до прийняття рішень безпосередньо в інтересах громади дадуть змогу підвищити якість державного управління та сприятимуть посиленню прозорості для громадян.

У липні 2015 року Міністерство фінансів оприлюднило низку без перебільшення революційних пропозицій із внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів в частині формування дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів, визначення засад трансфертної політики й організації міжбюджетних відносин [10; 11]. Ця комплексна стратегія децентралізації враховує досвід європейських країн.

Бюджетну автономію та фінансову самостійність місцевих бюджетів пропонується забезпечити через:

– забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів (бюджетний процес не залежатиме від прийняття державного кошторису Верховною Радою);

– закріплення за кожною ланкою самоврядування (громада, районний та регіональний рівні) стабільної дохідної бази для реалізації їхніх функцій і стимулювання податкоспроможних громад;

– вільне (в рамках, визначених Податковим кодексом України) регулювання органами місцевого самоврядування ставок місцевих податків і зборів;

– скасування механізму вилучення коштів до державного бюджету;

– можливість переходу на банківське обслуговування розпорядників коштів місцевих бюджетів.

Новий механізм бюджетного регулювання та вирівнювання означатиме:

– прямі міжбюджетні відносини державного бюджету з громадами, де кількість жителів становить понад 5 000 осіб;

– запровадження нової системи вирівнювання за доходами та видатками (на 1 жителя) замість системи збалансування місцевих бюджетів;

– запровадження нових видів міжбюджетних трансфертів (субвенція на надання освітніх послуг загальноосвітніми навчальними закладами, субвенція на підготовку робітничих кадрів ПТУ, субвенція на надання медичних послуг).

Вплив цих і багатьох інших факторів визначає різну вартість послуг, що надають місцеві органи адміністративно-територіальних одиниць; різний податковий потенціал, який безпосередньо впливає на формування дохідної бази місцевих бюджетів; неоднакову потребу в коштах, що спрямовуються на підтримку соціально незахищених верств населення, утримання об'єктів соціально-культурної сфери тощо.

Головними ж проблемними аспектами реалізації політики бюджетного федералізму в українській практиці є надмірна централізація

влади, підміна державницької доцільності дій політиканством і соціальним популізмом з боку політикуму та усіх рівнів влади, недостатня інституційна розвиненість регіональних політичних еліт та обмеженість їх кадрового потенціалу, інертність місцевого самоврядування, його професійна непідготовленість та відсутність реальних ініціативних дій щодо розвитку територій, укорінення принципів «реципієнтства» в бюджетній стратегії місцевої влади [7, с. 83].

Проведене дослідження поняття «бюджетний федералізм» дало підстави визначити його як закріплені на законодавчому рівні відносини центральної влади та місцевого самоврядування щодо розподілу дохідних джерел та видаткових повноважень на фінансування надання громадянам публічних послуг на засадах їх якості, доступності, доцільності, найбільшої затребуваності та економічності з обов'язковим дотриманням принципу фінансової незалежності кожного рівня влади [8, с. 24]. Аналіз базових принципів бюджетного федералізму показав, що їх впровадження та дотримання цілком можливе в Україні, адже його метою є надання громадянам публічних послуг за найменшу ціну з дотриманням принципу самостійності кожного рівня влади у веденні бюджетно-податкової політики, досягнення фінансової незалежності як центральної влади, так і місцевого самоврядування [9, с. 158]. Тому можна зробити узагальнюючий висновок про те, що запровадження не лише бюджетної децентралізації, але й найвищого її ступеня – бюджетного федералізму – в українську практику дасть можливість «зрізати вершини» економічних, політичних, етнокультурних протиріч між регіонами України, стимулюючи їх до саморозвитку та даючи змогу проводити власну бюджетну політику, що спрямована на задоволення потреб населення в отриманні якісних і доступних публічних послуг.

Висновки. На нашу думку, найбільш швидким та ефективним механізмом подолання кризи функціонування інституту вітчизняного самоврядування є запровадження моделі бюджетного або фіскального федералізму, що дасть змогу створити правові, організаційні і економічні механізми для досягнення фінансової незалежності місцевих бюджетів, яка необхідна для якісного виконання повноважень місцевого самоврядування та забезпечення населення якісними, своєчасними і доступними публічними послугами. На жаль, питання федералізму, зокрема бюджетного, ставиться в українському суспільстві лише в часи поширення негативних явищ в соціально-економічному становищі держави та часи громадянських потрясінь. Проте ідеї федералізації України дражнять і суспільство, і вітчизняний політикум через недостатню обізнаність щодо сутності самого феномена федералізму. При цьому більшості навіть не спадає на думку, що своєю успішністю США, Німеччина, Швейцарія, Австрія, Канада, Австралія та інші федеративні країни багато в чому завдячують власне федеративному устрою, що дав змогу урахувати культурні, ментальні, мовні, економічні й політичні відмінності їх регіонів.

У контексті проблематики дослідження досягнення означених пріоритетів вбачається через такі заходи. Макроекономічна стабілізація, яка передбачає використання програмного продукту під час формування основних напрямів реалізації бюджетної політики (у разі зацікавленості апарату фінансового управління в аспекті планування загальних та індивідуальних соціальних та фінансових показників бюджетного процесу) та бюджетного запиту під час планування місцевих бюджетів в Україні на основі виключно фактору міцності особистих фінансів за напрямами грошових притоків та відтоків регіонального та світового фінансових ринків (нерегіональної, природньої специфіки, фактором бюджетного наповнення або інших особливостей територіального поділу) як матеріальної бази існування й розвитку громадянського суспільства, особливо в умовах реалізації політики бюджетної децентралізації та набуття територіальними одиницями ознак автономності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оутс В. Фіскальний федералізм / В. Оутс. – Нью-Йорк, 1972. – 180 с.
2. Масгрейв Р. Государственные финансы: теория и практика / Р. Масгрейв, П. Масгрейв; пер. с англ. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
3. Rosen H.S. Public Finance / H.S. Rosen – Department of Economics Princeton University: Irwin McGraw-Hill Boston, 1999. – 411 p.
4. Uber die Grudsatze des Haushaltsrechts des Bundes und der Lander [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sadaba.de.
5. Андрущенко В.Л. Федералізм міжбюджетних відносин: зарубіжні моделі та вітчизняні проблеми / В.Л. Андрущенко, О.П. Кириленко // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 7. – С. 91–94.
6. Бюджетна система: [підручник] / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури; Тернопіль: Економ. думка, 2012. – 871 с.
7. Мацук З.А. Фіскальний федералізм як децентралізована модель формування бюджетного регулювання в Україні / З.А. Мацук // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 1. – С. 81–94. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2014_1_9.pdf.
8. Сунцова О.О. Бюджетний федералізм: [навч. посіб.] / О.О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
9. Трещов М.М. Перспективи впровадження бюджетного федералізму в Україні / М.М. Трещов // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 1. – С. 159–167.
10. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

УДК 331.103

Лисак В.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

Семендяк В.М.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри управління персоналом
та економіки праці
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

ВИДИ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ВЕКСЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

TYPES AND CHARACTERISTICS OF PROMISSORY NOTE OPERATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено дослідження вексельних операцій, які пов'язані з видачею, безпосереднім обігом та погашенням векселя. Проведено аналіз обов'язкових елементів простого та переказного векселів та їх реквізитів. Вивчено переваги використання фінансових векселів порівняно з кредитуванням. Досліджено та проаналізовано механізм здійснення авалювання векселя. Розглянуто особливості операції купівлі-продажу векселя, які мають місце тоді, коли підприємство реалізує вексельну програму.

Ключові слова: операція, вексель, реквізит векселя, векселедавець, авалювання векселя, застава векселя, інкасування векселя, опротестування векселя.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование вексельных операций, связанных с выдачей, непосредственным обращением и погашением векселя. Проведен анализ обязательных элементов простого и переводного векселей и их реквизитов. Изучены преимущества использования финансовых векселей по сравнению с кредитованием. Исследован и проанализирован механизм осуществления авалирования векселя. Рассмотрены особенности сделки купли-продажи векселя, которые имеют место тогда, когда предприятие реализует вексельную программу.

Ключевые слова: операция, вексель, реквизиты векселя, векселедатель, авалирование векселя, залог векселя, инкассирование векселя, опротестование векселя.

ANNOTATION

The article deals with the study of bill transactions associated with the issuance of the immediate treatment and settlement of the bill. The analysis of the essential elements of simple and transferable bills of exchange and their details. Studied the advantages of using financial promissory notes compared with loans. Investigated and analyzed the implementation mechanism for endorsement of the bill. The features of the transaction of purchase and sale of promissory notes, which occur when the company sells commercial paper program.

Keywords: operation, promissory note, details of the bill, drawer, endorsement of bills, deposit bills, collection bills of exchange, protest of a bill.

Постановка проблеми. Метою проведення дослідження є вивчення видів вексельних операцій та особливостей їх використання в процесі фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні засади щодо застосування та систематизації вексельних операцій та їх видів розробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, О.М. Бандарук, О.Д. Василик, А.В. Демківський, Л.Б. Долинський, О.М. Клименко, В.П. Ляшко, М.В. Ніконова, О.В. Олійник, А.І. Римарук. Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт, які присвячені особливостям застосування вексельних операцій, їх систематизації приділяється недостатньо уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах розвитку фінансово-кредитної системи України та розвитку операцій з цінними паперами недостатньо дослідженими та такими, що потребують поглибленого вивчення, є вексельні розрахунки та вексельні операції.

Мета статті полягає у дослідженні процедури застосування вексельних операцій та їх переваг над іншими фінансовими операціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною складовою механізму вексельних розрахунків є вексельні операції. Загалом термін «операції» походить від латинської «operatio» («дія»). Тобто операції – це виконання дій у будь-якій сфері діяльності. Таким чином, під вексельною операцією необхідно розуміти виконання певних дій, безпосередньо пов'язаних із векселем. При цьому особливості дій, що виконуються, визначаються певним етапом обігу векселя, їх можна поділити на такі три групи, як випуск, безпосередньо обіг та погашення.

Група операцій, пов'язаних із видачею векселя, включає в себе операції зі складання (виписування) векселя та безпосередньої видачі векселя першому векселедержателю (ремітенту).

Вексель виписує векселедавець простого або трасант переказного векселя. Оформлення векселя має відбуватись відповідно до вексельного законодавства, а особлива увага має приділятися таким аспектам, як вексельний бланк, обов'язкові реквізити, додаткові реквізити та застереження.

Обов'язкові елементи простого та переказного векселя (їх реквізити) визначаються Уніфікованим законом про прості та переказні векселі. Під реквізитами векселя прийнято розуміти обов'язкові складові тексту векселя, які в сукупності визначають його зміст.

Реквізит «вексельна мітка» передбачає розміщення слова «вексель» у тексті документа, що забезпечує його відмінність від інших документів.

Реквізит «строк платежу» – це визначення у векселі строку платежу за ним. Згідно з Уніфікованим законом регламентовані певні строки платежу за векселем за пред'явленням, у певний час від пред'явлення, у певний час від складання, на визначену дату [1]. Цим законом також визначено, що для векселів зі строком погашення за пред'явленням реквізит «строк платежу» не зазначається. Таким чином, вексель, в якому строк платежу не зазначено, вважається таким, що підлягає оплаті за пред'явленням.

Реквізит «місце платежу» визначає місце, де вексель має бути оплачений. Відповідно до Уніфікованого закону за відсутності особливої вказівки місце, позначене поруч з найменуванням трасата (місце складання документа для простого векселя), вважається місцем платежу і водночас місцем проживання трасата (векселедавця простого векселя). В тому випадку, якщо у векселі зазначене місце платежу відрізняється від місцезнаходження платника, вексель вважається доміцильованим.

Реквізит «найменування того, кому або за наказом кого має бути здійснений платіж» передбачає визначення векселедержателя, останнє має відповідати реєстраційним документам юридичної особи або паспортним даним фізичної особи.

Реквізит «дата та місце складання векселя» визначає дату виписування векселя, при цьому число позначається цифрами, місяць – прописом, а рік – повністю цифрами. Під час зазначення місця складання векселя вказується повна адреса. Згідно з Уніфікованим законом вексель, у якому не зазначене місце його складання, вважається складеним у місці, зазначеному поряд із найменуванням векселедавця (трасанта).

Реквізит «підпис того, хто видає документ (векселедавця)». Згідно з Законом України «Про обіг векселів в Україні» підпис векселедавця – юридичної особи здійснюється власноруч керівником та головним бухгалтером (якщо така посада передбачена штатним розписом юридичної особи) чи уповноваженими ними особами [2].

В тому випадку, якщо вексель підписують уповноважені особи, у ньому робиться посилання на документ, що уповноважує осіб підписувати вексель. При цьому використовується застереження «за довіреністю», а підпис векселедавця – фізичної особи має здійснюватись власноруч або уповноваженою нею особою.

Реквізит «безумовна пропозиція (у переказних векселях) або безумовне зобов'язання (у простих векселів) сплатити визначену суму» передбачає фактичну фіксацію виникнення боргового зобов'язання. Зазначений реквізит повинен бути простим та нічим не обумовлюватися.

Реквізит «найменування того, хто повинен платити» є характерним лише для переказного векселя та передбачає зазначення повного та точного найменування платника.

Отже, Уніфікований закон про простий та переказний векселі визначає сім обов'язкових реквізитів простого векселя та вісім обов'язкових реквізитів переказного векселя. При цьому відсутність будь-якого з них або неправильність їх заповнення може спричинити дефект форми векселя (його недійсність).

Додаткові реквізити та застереження – це особливі надписи на векселі щодо особливостей його обороту та погашення. За допомогою використання додаткових реквізитів та застережень у векселі може призначатись особливий платник за векселем, можуть визначатись особливості нарахування відсотків за векселем, можуть обумовлюватись строк акцепту, а також строк пред'явлення векселя до платежу.

Операція видачі векселя передбачає його передачу першому векселедержателю (ремітенту). Векселедержатель набуває права за векселем лише після його фактичного отримання, адже до моменту видачі вексель може бути виписаний та перебувати у векселедавця.

Стаття 4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» регламентує порядок видачі векселів. Зокрема, згідно з нею, видавати переказні та прості векселі можна лише за поставлені товари, надані послуги та виконані роботи.

На нашу думку, вимога товарності робить неможливим використання векселя вітчизняними суб'єктами господарювання як інструмента залучення фінансових ресурсів, а специфіка організації виробництва та чинники, що стримують розвиток кредитних відносин між банками та підприємствами, значно посилюють таку обмеженість.

Водночас, на думку окремих дослідників, використання фінансових векселів порівняно з кредитуванням має ряд переваг. Зокрема:

1) за необхідності залучити значні за обсягом фінансові ресурси можна виписати декілька векселів на загальну суму, що будуть придбані різними інвесторами; під час кредитування суб'єкту досить складно отримати декілька позик від різних банків під один і той самий проект [3];

2) простота оформлення випуску векселів, отже, легший доступ до ресурсів; оскільки вексель не є емісійним цінним папером, немає потреби реєструвати випуск у НКЦПФР.

Аналіз кращої зарубіжної практики свідчить про те, що далеко не всі країни, які приєднались до Женевської системи вексельного права, запровадили вимогу товарності векселя та дотримуються її. Так, у Росії, Литві, Чехії, Угорщині, Німеччині, Франції, Білорусі фінансові векселі обертаються вільно, і лише у Казахстані та Україні вони заборонені [3]. Хоча, незважаючи на наявність заборони на випуск фінансових векселів, Казахстан, на відміну від України, активно реалізує вексельні програми для розвитку підприємств та економіки загалом.

В результаті опрацювання ряду джерел ми дійшли висновку про те, що вимога товарності векселя суперечить одній із його основних властивостей – абстрактності вексельного зобов'язання. Оскільки сила векселя полягає у ньому самому, а угода, відповідно до якої використовується вексель, для вексельного права не має значення.

Таким чином, запровадження в обіг фінансових векселів дасть змогу суб'єктам господарювання використовувати вексель як інструмент залучення фінансових ресурсів, відповідно, пожвавить функціонування вітчизняного вексельного обігу. У зв'язку із цим доцільно внести відповідні зміни до вітчизняних нормативно-правових актів.

Під видачею векселя розуміють будь-яке придбання (набуття) векселя, навіть якщо його видача помилкова, здійснена внаслідок втрати, отримання відбулось примусово або внаслідок обману. При цьому обставини видачі векселя розглядає цивільне право, а в окремих випадках адміністративне або кримінальне право.

Відповідно до Уніфікованого закону доведення неправомірності набуття векселя цілком покладається на векселедавця або індосанта. При цьому претензії щодо неправомірної видачі векселя можуть бути висунуті лише у відношенні того, хто набув вексель неправомірним шляхом (примусово, внаслідок обману, втрати, помилки тощо), але не подальшим добросовісним набувачам – законним векселедержателям. При цьому під законним держателем векселя розуміють особу, право якої на вексель базується на безперервному ряді індосаментів [1].

Отже, операції зі складання (виписування) векселя та безпосередньої його видачі мають велике значення, оскільки під час їх виконання започатковується обіг будь-якого векселя.

Друга група вексельних операцій – це всі операції, які пов'язані із обігом векселя. До зазначеної групи відносяться акцептування, авалювання, дисконтування, заставні, інкасування, купівля-продаж, доміціляція, а також індосування векселя.

Класична операція акцептування векселя полягає у таких положеннях. Якщо будь-який суб'єкт господарювання є боржником підприємства, а останнє виступає як боржник перед третьою особою, то воно може емітувати переказний вексель із зазначенням прохання боржнику щодо оплати такого векселя. За умови погодження боржника здійснюється акцепт векселя, тобто його прийняття до платежу, що знаходить своє вираження у письмовій формі на лицьовому боці векселя.

Векселедавець, видавши переказний вексель, як правило, сповіщає майбутнього платника за векселем про цей факт у вигляді спеціального повідомлення (авізо). При цьому останній, згідно з Уніфікованим законом, може акцептувати не всю вексельну суму, а її частину. Слід відзначити, що до моменту акцепту векселедавець тратти та акцептант (платник) не мають між собою вексельних відносин. Водночас вони пов'язані взаєминами цивільного характеру.

Наявність договірних відносин між векселедавцем та платником є необхідною умовою здійснення акцепту векселя. Згідно з ними переймає на себе зобов'язання акцептувати виданий векселедавцем вексель. Це може бути або окремий договір, або договір з іншим предметом. Згідно з ним платник має перед векселедавцем заборгованість, яку погашає акцептом та оплатою векселів векселедавця.

Другий вид операцій, пов'язаний з обігом векселя, – це авалювання векселя. Зазначений вид операцій фактично є гарантією виконання платежу за векселем. Аваль ставиться безпосередньо на лицьовому боці векселя або на додатковому листі (алонжі). При цьому аваліст може дати аваль як за одну зобов'язану за векселем особу, так і за декількох зобов'язаних. Аваль може бути надано повністю або частково [1].

Відповідно до Уніфікованого закону у ролі аваліста може виступати не лише третя особа, але й той, хто вже поставив на векселі свій підпис (індосант, векселедавець або акцептант). Саме тому в авалі має бути зазначено те, за кого він виданий. Якщо ж така вказівка відсутня, то вважається, що аваль виданий за векселедавця (трасанта). Загалом аваліст приймає на себе таку ж відповідальність, як і особа, зобов'язання якої він забезпечив [1]. Механізм авалювання векселя у загальному вигляді представлено на рис. 1.

Рис. 1. Механізм здійснення операції авалювання векселя [146]

Загалом за даними вітчизняних дослідників питома вага операцій з авалювання у вексельних операціях банків є дуже низькою і складає за деякими оцінками від 1% до 2%.

Третій вид операцій, пов'язаний з обігом векселя, – це операція дисконтування (врахування) векселя, що полягає у кредитуванні одним підприємством іншого шляхом придбання векселя до строку його фактичної оплати зі знижкою з метою отримання доходу від оплати векселя у повному обсязі.

Переважно на практиці враховуються векселі, із змісту яких можна визначити строк платежу за ними [4, с. 54], а саме на певну дату, у певний час від складання або пред'явлення (з бажаною відміткою про пред'явлення).

Результати проведеного аналізу свідчать про те, що банки зацікавлені в операціях врахування векселів [3]. Зазначені операції здійснюються на основі договору врахування (або генеральної угоди про врахування), що укладається з векселедержателем векселів. У зазначеному договорі визначаються розмір ліміту, який встановлюється на векселедавця або векселедержателя, в межах якого банк враховуватиме векселі, та термін, протягом якого банк зобов'язується враховувати векселі [4, с. 55].

Дослідники визначають три основні види врахування: звичайне, безоборотне та з реверсом, які мають між собою певні базові відмінності. Зокрема, за звичайного врахування та врахування з реверсом (тобто з наявністю позавексельного зобов'язання пред'явника викупити врахований вексель до настання строку платежу) існує відповідальність особи, яка пред'являє вексель до врахування, а за безоборотного врахування – ні. Крім того, особами, що виконують зобов'язання за векселем перед банком за звичайного врахування векселів, є платник (основна зобов'язана за векселем особа) та пред'явник; за безоборотного врахування векселів такою особою є лише платник (основна зобов'язана за векселем особа), а за врахування з реверсом – пред'явник векселя [4, с. 61].

Четвертий вид операцій – операція застави векселя, яка здійснюється на підставі договору, що визначає предмет застави та його вартість, а також основні умови виконання зобов'язань за кредитом. При цьому векселі передаються у заставу із реєстром векселів, який формується у порядку настання строків платежу, починаючи із найближчого. На векселях пред'явник повинен виконати індосамент, вид якого визначається договором (заставний або перепоручительський) [4, с. 67].

У разі невідповідності векселів реєстру останній повертається для доопрацювання. Лише після проведення відповідних експертиз приймається рішення стосовно прийняття всіх або деяких векселів як застави. Потім здійснюється оціночна вартість кожного векселя, а на її підставі визначається сума кредиту, яка зазначається у договорі застави. Векселі, що неприйняті як застава, повертаються їх пред'явнику.

Пред'явнику видається розписка про отримані векселі. Це також може бути відмітка в примірнику переліку векселів (реєстру) або квитанція про прийняті векселі [4, с. 15]. Враховуючи існування різноманітних документів під час здійснення вексельних операцій (розписка про отримані векселі, реєстр векселів, відомість векселів, опис векселів, акти прийому-передачі векселів до платежу тощо [4, с. 93]), більшість дослідників вважають за доцільне прийом та видачу векселів супроводжувати універсальним документом. Це могло б дати змогу зробити документообіг вексельного обігу більш формалізованим. Як такий універсальний документ можна використати акт прийому-передачі векселів.

П'ятий вид операцій – операція інкасування векселя, яка полягає у здійсненні за дорученням комітента (законного векселедержателя) операцій із векселями та супровідними документами на підставі одержаних від комітента інструкцій з метою:

– одержання платежу та/або акцепту;
– передачі векселів та комерційних документів проти платежу та/або акцепту;
– передавання векселів та комерційних документів на інших умовах [5, с. 113].

Інкасування векселів та супровідних комерційних документів здійснюється за двома видами: чисте інкасо (інкасування векселів без супровідних документів) та документарне інкасо (інкасування векселів із супровідними документами). Інкасування векселів здійснюється на підставі укладення із векселедержателем договору про інкасування на визначений строк

Рис. 2. Механізм здійснення операції купівлі-продажу векселів

та/або інкасування певних векселів та супровідних документів.

Інкасові операції є прибутковими як для банків, так і для клієнтів. Банки, використовуючи свої взаємостосунки з іншими банківськими та небанківськими закладами, виконують доручення інкасо швидше та дешевше. Крім того, клієнт звільняється від необхідності відстежувати терміни пред'явлення векселів [6, с. 289].

Шостий вид операцій – це операції купівлі-продажу векселя, які мають місце тоді, коли підприємство реалізує вексельну програму, метою якої є залучення коштів шляхом емісії векселів. Механізм здійснення операції купівлі-продажу векселів представлено на рис. 2.

Отже, операція купівлі-продажу передбачає розміщення векселів певного суб'єкта господарювання на ринку з метою подальшого їх продажу іншим суб'єктам. Контрагенти можуть безпосередньо придбавати векселі або звертатись по професійну допомогу до посередників, які діють на ринку.

Сьомий вид операцій – доміціляція векселя, яка передбачає наявність попередньої домовленості платника із третьою особою (доміцілатом). Ця операція може також виконуватись під час виписування векселя.

Зазначений вид операцій здійснюється в разі потреби у проведенні своєчасного платежу. При цьому зобов'язаній за векселем особі (векселедавцю або акцептанту) доцільно звернутися до третьої особи стосовно здійснення нею оплати векселя.

Загалом практика вказує на те, що операція доміцілювання векселів підвищує інвестиційні якості векселя та його ліквідність. Доміціляція є економічно вигідною для платника (трасата), оскільки звільняє його від турбот, пов'язаних з оплатою векселя. Що стосується комерційних банків, то доміціляція векселів складає важливу частину їх комісійних операцій, що проводяться на основі договорів, які укладаються між векселедавцем та банком [6, с. 136].

Восьмий вид операцій – це операція індосування векселя. З одного боку, за допомогою індосаменту права за векселем передаються від попереднього векселедержателя до наступного. З іншого боку, той, хто переуступив свої права наступним, бере на себе слідом за векселедавцем вексельне зобов'язання. При цьому кількість індосаментів на векселі необмежена.

Отже, різноманітність операцій (схем), пов'язаних з обігом векселя, підтверджує безмежні можливості використання зазначеного інструмента суб'єктами господарювання. Через визначальну роль банків у реалізації таких схем першочерговим заходом активізації використання векселів суб'єктами господарювання може стати зважена банківська тарифна політика.

Третя група операцій – оплата (погашення) векселя. Вона охоплює два види операцій: пред'явлення векселя до оплати та безпосередня оплата (погашення) векселя.

Пред'явлення векселя до платежу зводиться до безпосередньої презентації векселя векселедержателем зобов'язаній за ним особі з метою його оплати. При цьому для належної реалізації своїх прав за векселем векселедержатель повинен пред'явити вексель до оплати у належний строк, у належному місці та належній особі, тобто згідно з реквізитами, що зазначені у векселі.

Неакцепт, недатування (відсутність на векселі дати його акцепту) і несплата за векселем є підставами для опротестування векселя.

Другий вид операцій, пов'язаний із оплатою векселя, – це безпосередня оплата векселя (його погашення).

Причинами (підставами) опротестування векселя в несплаті є:

1) повна відмова платника від оплати;

2) часткова оплата векселя; відсутність платника у вказаному місці;

3) здійснення платником платежу в неефективній валюті.

Однак опротестування не здійснюється у таких випадках: якщо вексель був раніше опротестований в неакцепті, якщо платник оголошений у законодавчо встановленому порядку неспроможним, якщо вексель оголошений неспроможним.

Опротестування векселя в неакцепті виконується у разі:

1) відмови платника в здійсненні акцепту;

2) здійснення платником часткового акцепту;

3) здійснення платником акцепту в неефективній валюті;

4) здійснення платником умовного (тобто із зміною інших реквізитів векселя) акцепту;

5) відсутності платника у вказаному місці (опротестування у повітря).

Підставою опротестування векселя у недатуванні акцепту є випадок, коли платник не вказав дату акцепту на векселі, виписаному з терміном платежу в певний термін від пред'явлення або з особливою умовою, внаслідок чого вексель має бути пред'явлений до акцепту в певний термін.

Належне опротестування векселя передбачає виконання таких умов:

1) здійснення особою, що володіє відповідними правами (власником векселя, поручителем, наприклад, банком, що отримав вексель для інкасування, законним векселетримачем), але обов'язково від імені власника векселя;

2) вчинене проти осіб, що володіють належною відповідальністю (трасанта – за опротестування в неакцепті і недатуванні акцепту, векселедавця за простими і трасата за переказними векселями – за опротестування в неплатежі);

3) виконане у належний час (за несплати векселя приймається нотаріусом наступного дня після закінчення дати платежу за векселем або закінчення терміну, встановленого для пред'явлення його до акцепту, але не пізніше 12 годин наступного після цього терміну дня).

Сукупність операцій з векселями можна розмежувати на операції із векселями власними та інших організацій [8]. Власними векселями

суб'єкт розраховується зі своїми контрагентами (розрахункові векселі) або розміщує на відкритому ринку серед інституційних інвесторів (фінансові векселі). В Україні використання останніх заборонене законодавством. Векселі інших організацій суб'єкт набуває від своїх контрагентів.

Висновки. Отже, під організаційно-економічним механізмом вексельних розрахунків слід розуміти систему елементів, які впливають на параметри системи вексельного обігу. Зрештою, це сприяє формуванню та посиленню потенціалу суб'єктів господарювання – емітентів векселів, отриманню ними конкурентних переваг та покращенню їх фінансового стану.

З огляду на зазначене як ключові елементи зазначеного механізму визначені розвинена інфраструктура вексельного обігу, паритетні відносини з фінансово-кредитними установами та страховими компаніями, вексельні відносини з основними контрагентами, а також вдосконалена законодавча база, адаптована до вимог міжнародного вексельного права.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні та прості векселі: Закон України від 6 липня 1999 р. № 826-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/826-14.
2. Про обіг векселів в Україні: Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2374-III (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2374-14.
3. Рудненко Т.Б. Регулювання обігу векселів за кордоном та в Україні / Т.Б. Рудненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vexel.prom.ua/a44032-regulyuvannya-obgu-vekselv.html.
4. Лисенков Ю.М. Вексель у господарському обігу / Ю.М. Лисенков, В.П. Ляшко. – К.: Агенція «Прес-центр», 1994. – 256 с.
5. Лысенков Ю.М. Операции с векселями: взаимодействие банков и предприятий / Ю.М. Лысенков, И.В. Педь; под ред. Ю.М. Лысенкова. – К.: Вісник фондового ринку, 2000. – 640 с.
6. Демківський А.В. Вексельна справа / А.В. Демківський. – К.: Либідь, 2003. – 336 с.
7. Про нотаріат: Закон України від 2 вересня 1993 р. № 3426-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3425-12.
8. Зверев В.А. Вексель как финансовый инструмент предприятия / В.А. Зверев, А.В. Зверева // Справочник экономиста. – 2004. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.profiz.ru/se/6_2004/veckakfininstr.

УДК 336.77.067.22:365.6

Марачевська А.В.
викладач кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО МЕХАНІЗМУ ВТРУЧАННЯ В СИСТЕМУ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

IMPROVING OF PUBLIC INTERVENTION MECHANISM IN MORTGAGE LENDING YOUTH IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто можливі напрямки втручання органів державної влади в систему житлового іпотечного кредитування. На прикладі інших держав розглядаються види взаємодії державних органів та органів фінансового сектора в сфері іпотечного кредитування. Пропонується авторська методика можливого удосконалення функціонування держави в сфері іпотеки через виконання спеціалізованими органами іпотечного ринку своїх прямих обов'язків.

Ключові слова: система іпотечного житлового кредитування молоді, активна участь держави, пасивна участь держави, рефінансування, цінні папери.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможные направления вмешательства органов государственной власти в систему жилищного ипотечного кредитования. На примере других государств рассматриваются виды взаимодействия государственных органов и органов финансового сектора в сфере ипотечного кредитования. Предлагается авторская методика возможного усовершенствования функционирования государства в сфере ипотеки через выполнение специализированными органами ипотечного рынка своих прямых обязанностей.

Ключевые слова: система ипотечного жилищного кредитования молодежи, активное участие государства, пассивное участие государства,рефинансирование, ценные бумаги.

ANNOTATION

The article discusses possible areas of intervention of public authorities in the residential mortgage lending. On the example of other countries examined interactions government agencies and the financial sector in the area of mortgage lending. Author proposed method possible improvement in the functioning of the state by meeting the mortgage specialist mortgage market by their duties.

Keywords: system of mortgage for young, active participation of the state, passive state participation, refinancing, securities.

Постановка проблеми. Сектор іпотечного кредитування є не тільки фінансовим індикатором, але й показником соціального забезпечення населення. Взагалі ринок іпотеки на пряму взаємодіє з ринком нерухомості, дає поштовх для розвитку багатьох секторів народного господарства. Саме тому в країнах Європи, США, Канаді та в Китаї, іпотечне кредитування є розповсюдженим інструментом фінансового ринку. Умови кредитування достатньо вигідні для позичальника. Населення купує нерухомість виключно за кредити, а не за власний кошт. І цьому в більшості сприяє держава.

В нашій країні ситуація зворотна. На даний час більшість діючих програм з пільгового іпотечного кредитування припинена. Програми з взаємодії банківських установ і державних органів влади також не працюють. Самі ж банки на даний час не надають іпотеку. Ті ж фінансові установи, що мають в кредитному портфелі такий інструмент як іпотека,надають її на таких умовах, що населення з поточним рівнем доходу не має змоги її взяти. Відсоткові ставки становлять 20-23%, і це без щомісячної комісії та страхових внесків. Це є не доступним фінансовим продуктом для українців.

Ситуацію може змінити лише взяття іншого вектору розвитку іпотечного кредитування. Держава повинна розробити програму розвитку цього фінансового сектору, вона повинна взаємодіяти з всіма суб'єктами ринку, які можуть вплинути на розвиток іпотека. Держава повинна стати гарантом громадянина України перед банком. Вона повинна захищати його права на нормальне життя в нормальних житлових умовах. Для чого і покликана іпотека.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами саме державного втручання та регулювання системи іпотечного житлового кредитування молоді в Україні займається незначне коло дослідників. Є автори,які досліджують державне регулювання іпотеки взагалі. Серед таких науковців слід виділити Бондар О.П., Стоянова Л.О., Костюковича А.І., Мохову Ю.Л. та інших. Вони досліджують інструменти іпотечного кредитування, шляхи поліпшення ситуації на ринку, але ніхто не приділяє уваги розвитку саме молодіжного іпотечного кредитування

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми Головною проблемою, якою не займається не держава, не суспільство взагалі – це забезпечення власним житлом саме молоде покоління, молодих спеціалістів. Однією з головних невирішених проблем є розвиток не лише сектору іпотечного кредитування, а саме розвиток системи іпотечного житлового кредитування молоді, де головними категоріями є житло, як застава, та молодь, як суб'єкту кредитування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд можливого впливу державного втручання органів влади на розвиток системи іпотечного житлового кредитування молоді на прикладі закордонних країн и розробка на цій основі механізму вдосконалення державного втручання в іпотечний ринок України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами проведеного дослідження, автором було виявлено таку тенденцію, яка свідчить про неефективність взаємодії державних органів влади з іншими структурними підрозділами, в тому числі і в напрямку іпотечного житлового кредитування. Ця тенденція негативно впливає на розвиток усього кредитного ринку країни.

В інших країнах держава пасивно або активно втручається у розвиток системи іпотечного житлового кредитування. Пасивна участь держави – це створення відповідних інституційно-правових засад, які будуть сприяти розвитку житлового іпотечного кредитування. Активна участь держави – це створення державою спеціальних іпотечних установ, житлових фондів, пільгових програм та програм співпраці, які покликані допомагати розвитку та функціонуванню житлового кредитування в державі. Взагалі автор під втручанням розуміє державне регулювання в розвиток іпотеки, яке є діяльністю держави зі створення та розвитку системи іпотечного житлового кредитування в напрямі набуття нею властивостей, визначених цілями державної політики.

І далі про країни заходу, в яких розвинуто іпотечне кредитування. В Сполучених Штатах Америки та країнах Європи більш розповсюджено активно-пасивне регулювання та втручання в розвиток іпотечного кредитування. Наприклад, в Америці регуляторна функція країни полягає в створені спеціальних агентств іпотечного ринку, які за допомогою наданих державних гарантій та спеціального статусу, мають право та інструменти для залучення дешевих джерел для фінансування іпотечних кредитів. Головна політика більшості держав – це розвиток не лише первинного ринку іпотеки, але й вторинного, що в сукупності збільшує обіг цінних паперів, створює нові ресурси для запозичення та розповсюджує іпотечний кредит.

Є також країни, де іпотечний ринок розвивається за рахунок жорсткого регулювання відсоткових ставок, що допомагає зробити іпотечні кредити доступними для населення. Наприклад, такою країною є Іспанія. В цій країні також, як і в Індії окрім регулювання ставок, дуже розвинене державне іпотечне регулювання, за рахунок чого соціальні верстви населення мають змогу придбати власне житло за прийнятними умовами кредитування.

Також однією з ефективних схем стимулювання іпотеки в країнах Європи є програма субсидіювання. При цьому є різні схеми дотації. Так в Німеччині, Греції та Іспанії для сімей, які придбали житло в кредит, діють податкові пільги на доходи, отримані у вигляді заробіт-

Рис. 1. Інструменти регулювання СІЖК

ної плати. В інших країнах, наприклад, Бельгії для родин з невеликим рівнем доходу держава є програма сплати значної частин відсотків за кредити і т.п.

Звичайно таке втручання держави не є ідеальним, і воно також має свої певні недоліки, але не дивлячись на все це, обсяги іпотечного кредитування в зазначених країнах в рази більше ніж в Україні. І це можливо також за рахунок використання певних інструментів державного регулювання, які в значній мірі не використовуються в Україні (рис. 1).

Так відносно законодавчої бази в Україні, то на даний час сферу іпотечного кредитування регулюють Закон України «Про іпотеку», Закон України «Про іпотечні облігації» та Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом і іпотечні сертифікати». Це безпосередньо три документа, в яких йде мова про іпотеку.

Але головний мінус в тому, що на даний час не має нормативно-правових документів, які могли б регулювати безпосередньо стандарти іпотеки. Їх немає. І це призводить до того, що кожний банк може самостійно встановлювати таку кредитну лінію, яку хоче, такі умови кредитування, які вигідні йому, а не позичальнику. Ще в 2003 році були розроблені певні рекомендації щодо стандартів іпотеки, але на законодавчому рівні вони не затверджені, відповідно не має важелів, які б примусили банки виконувати ці стандарти. Значно покращили ситуації прийняті Стандарти іпотечного кредитування в 2008 році, але й нажаль і вони не всіма банками дотримуються. Тому головним завданням втручання держави в цьому напрямку повинен бути постійний контроль банківських установ за дотриманням міжнародних стандартів. Оскільки досвід розвинутих країн підтверджує, що саме стандартизація іпотечних кредитів державними органами стала поштовхом до розвитку вторинного ринку іпотеки [1, с. 78].

Відносно податкових важелів та субсидіювання, нажаль, на даний час не один інструмент в практиці ринку іпотечних кредитів не використовується. На папері є програма здешевлення іпотечних кредитів, де держава сплачує 13 відсотків за кредитом, а все що більше, сплачує позичальник. На практиці на даний час програма не фінансується, фінансування отримується лише частково и за кредитами, які були взяті ще до 2014 року. Нові кредити не надаються. Також в нашій країні немає субсидіювання для родин, які взяли іпотеку. В сфері податків, наприклад, як це діє в країнах Європи, податкові важелі також не використовуються так активно. Хоча в цьому напрямку ситуація краща, кожен позичальник щорічно має право на повернення частини сплаченого податку на доходи фізичних осіб. Для цього він повинен впродовж наступного року за роком, в якому будо сплачено відсотки за іпотечним кредитом, надати уточнюючу декларацію в податкові органи.

Відносно рефінансування та купівлі-продажу цінних паперів, то на даний час не один з зазначених інструментів іпотеки в повному обсязі не використовується. Рефінансування покладене за законодавством безпосередньо на Державну іпотечну установу. Вона може рефінансувати кредити в двох напрямках: 1. Рефінансування кредитив банкам, з якими укладені генеральні договори про рефінансування та обслуговування іпотечних кредитів та які відповідають Вимогам до первинних кредиторів – банків, наведених у Стандартах ДІУ. Мета рефінансування – надання та формування іпотечними кредиторами – банками портфелю іпотечних кредитів відповідно до вимог Державної іпотечної установи; 2. Рефінансування іпотечних кредитів для фізичних осіб, які отримали кредит на купівлю чи будівництво житла. Перший вид рефінансування покликаний для того, щоб банківські установи мали змогу відновлювати свої вільні обігові кошти, за рахунок яких і надавали нові іпотечні кредити споживачам таких кредитних продуктів. Другий вид рефінансування покликаний для допомоги позичальникам, які не в змозі платити відсотки за вже взятими кредитами, і прагнуть змінити умови кредитування на більш вигідніші.

Відносно цінних паперів, то згідно чинного законодавства України, іпотечні цінні папери – це цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів В Україні іпотечні цінні папери представлені іпотечними облігаціями та іпотечними сертифікатами [5].

В Україні емісію іпотечних облігацій мають право здійснювати універсальні іпотечні банки за умови наявності відповідного дозволу Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку та спеціалізована іпотечна установа (структуровані іпотечні облігації). Продаж цінних паперів зі сторони банківських установ дозволив би залучувати до кредитного портфелю нові фінансові інвестиції, поповнювати обігові кошти. З боку держави підтримка для розвитку іпотечного сектору повинна проводитися в напрямку придбання Державною іпотечною установою цих цінних паперів. Але, нажаль, цей механізм не діє. Автор вважає, що підтримка з боку органів влади саме в розвитку системи житлового іпотечного кредитування повинна функціонувати та розвиватися, і схему такого функціонування представлено на рис. 2.

Висновки. Система іпотечного житлового кредитування, особливо молоді, в України знаходиться в стані, коли треба активно змінювати політику держави та не ефективність всього апарату іпотечного ринку. Нажаль, зараз іпотека стала таким фінансовим продуктом, який в більшості кредитних портфелів банку не присутній. Ті ж фінансові установи, які пропонують іпотечні кредити споживачеві, мають умови по кредиту такі, які не вигідні для позичальника.

Рис. 2. Державний механізм втручання в СІЖК молоді в Україні

Значно б покращило ситуацію запровадження взаємодії всіх рівні державної влади з банківським сектором. Держава на даний час взагалі не використовую інструменти іпотечного ринку, які активно та ефективно діють на всіх фінансових ринках розвинутих країн. Необхідно змінювати законодавчу базу, необхідно розробляти та активно впроваджувати світові стандарти іпотечного кредитування, за дотриманням яких будуть слідкувати НБУ та інші органи. Необхідно створювати сприятливі умови для банків, треба їх стимулювати для надання іпотеки, в тому числі і за рахунок рефінансування. Перш за все, необхідно розвивати вторинний ринок іпотеки, щоб досягти розвитку первинного.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар О.П., Стоянов Л.О. Використання інструментів державного регулювання банківського іпотечного кредитування в Україні / Бондар О.П., Стоянов Л.О. // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 5. – С. 76-82.
2. Костюкович А.І. Іпотечні цінні папери як головний інструмент рефінансування іпотечних кредитів / Костюкович А.І. // Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 13,2010. – С. 342-349.
3. Мохова Ю.Л. Сутність та складові механізму державного регулювання іпотечного кредитування в Україні / Ю.Л. Мохова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2012_2/files/DU212_17.pdf
4. Непочатенко О.О. Фінансові інструменти іпотеки. / О.О. Непочатенко // Наукові записки. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. – Острог: вид-во Національного університету «Острозька академія», 2007. – Вип. 9. – Ч. 3. – 564 с. – С. 369-402.
5. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 31. – С. 268.
6. Харіна Н.В. Сутність та складові державного регулювання житлового іпотечного кредитування в Україні / Н.В. Харіна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_5/304.pdf

УДК 336.711

Медведєва І.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ ЗА МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ПАРАМЕТРАМИ

STRESS TESTING OF THE BANK'S CREDIT PORTFOLIO BY MACROECONOMIC PARAMETERS

АНОТАЦІЯ

Метою статті є формування алгоритму реалізації сценарного методу стрес-тестування кредитного портфеля банку за макроекономічними параметрами. Запропоновано алгоритм та систему показників стрес-тестування кредитного портфеля банку за макроекономічними параметрами. На прикладі ПАТ «Мегабанк» визначено макропараметри, що мають тісний кореляційний зв'язок із показником ризику кредитного портфеля досліджуваного банку. Побудовано регресійну модель, що встановлює статистичний зв'язок показника ризику кредитного портфеля банку з обраними макроекономічними параметрами. За помірним сценарієм, сценарієм рецесії та сценарієм кризи визначено стрес-значення показника ризику кредитного портфеля банку.

Ключові слова: стрес-тестування, макропараметр, ризик, кредитний портфель, сценарний метод, кореляційний аналіз, регресійний аналіз.

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является формирование алгоритма реализации сценарного метода стресс-тестирования кредитного портфеля банка по макроэкономическим параметрам. Предложен алгоритм и система показателей стресс-тестирования кредитного портфеля банка по макроэкономическим параметрам. На примере ПАТ «Мегабанк» определены макропараметры, которые имеют тесную корреляционную связь с показателем риска кредитного портфеля исследуемого банка. Построена регрессионная модель, которая устанавливает статистическую связь показателя риска кредитного портфеля банка с отобранными макроэкономическими параметрами. По умеренному сценарию, сценарию рецессии и сценарию кризиса определено стресс-значение показателя риска кредитного портфеля банка.

Ключевые слова: стресс-тестирование, макропараметр, риск, кредитный портфель, сценарный метод, корреляционный анализ, регрессионный анализ.

ANNOTATION

The purpose of the paper is to form an algorithm for implementing scenario method of stress testing of bank's credit portfolio by macroeconomic parameters. The algorithm and system of indicators for stress testing of bank's credit portfolio by macroeconomic parameters were proposed. Macro parameters that have close correlation with the risk index of credit portfolio of PJSC «Megabank» were defined. Regression model that defines statistical correlation between the risk index of bank's credit portfolio and selected macroeconomic parameters was constructed. Stress value of the risk index of bank's credit portfolio was determined for three macroeconomic scenarios: «moderate», «recession» and «crisis».

Keywords: stress testing, macro-parameter, risk, credit portfolio, scenario method, correlation analysis, regression analysis.

Постановка проблеми. Міжнародні регуляторні тенденції передбачають посилення ролі ризик-менеджменту в управлінні банками та посилення вимог регуляторів до системи ризик-менеджменту банків. Новий підхід до нагляду за банками в Україні, що впроваджується з 2014 року, виявив недостатній рівень розвитку систем ризик-менеджменту та їхню неспроможність вирішити накопичені проблеми банків [1]. Тому однією із вимог, які висуває Національний банк України до системи управління основними видами ризиків, є організація банками стрес-тестування, у тому числі – і кредитного ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій думці свої погляди щодо методології та інструментарію формування суб'єктами ринку фінансових послуг системи управління ризиками висловлювали такі науковці, як Л.І. Данілова, Т.Д. Косова, С.Б. Манжос, Н.М. Хорунжак [2–5], І.Б. Івасів, Р.В. Корнилюк. та А.В. Максимова [6], у працях яких досить повно висвітлено сутність поняття «стрес-тестування», об'єкти, цілі, функції, завдання та методи досліджуваного процесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте висока мінливість зовнішнього середовища функціонування банківських установ України потребує постійної уваги до динаміки макроекономічних параметрів задля підвищення ефективності системи ризик-менеджменту банку.

Мета статті полягає у формування алгоритму реалізації сценарного методу стрес-тестування кредитного портфеля банку за макроекономічними параметрами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Що стосується визначення параметрів, за якими доцільно проводити стрес-тестування кредитного портфеля банку, то, на думку М. Сугоняко [7], варто використовувати макропоказники, які становлять основу для стрес-тестування банківської системи, такі як валовий внутрішній продукт, експорт, індекс промислового виробництва, девальвація та ревальвація національної валюти, індекс фондового ринку, золотовалютні резерви. А.В. Максимова [8] для проведення макроекономічного стрес-тестування кредитного ризику банківської системи пропонує використовувати п'ять груп макроекономічних показників, такі як процентна ставка, ділова активність, цінова стабільність, сектор домогосподарств, зовнішньоекономічна діяльність. Все це може впливати на зміну якості кредитного портфеля банку, на рівень ліквідності, вартість

цінних паперів та інші показники діяльності фінансових установ. Відповідно до [9] перелік факторів ризиків, які використовуються у процесі стрес-тестування, залежить від зовнішнього середовища, у якому працює банк, та специфіки його діяльності.

Як базові фактори ризиків регулятор рекомендує використовувати такі макроекономічні категорії, як стабільність економічної ситуації (економічний спад, радикальна зміна вектора розвитку економіки, дефолти першокласних компаній-позичальників тощо); значні коливання курсу національної валюти щодо інших валют (інфляція, дефляція); відкритість (доступність) міжбанківського ринку; рівень політичної та геополітичної стабільності; стійкість фінансових ринків (у тому числі можливість протидіяти спекулятивним атакам); зміни процентних ставок (наприклад, LIBOR, облікової ставки тощо); можливість знецінення майна, що перебуває як забезпечення за кредитними операціями банків (зокрема, через падіння цін на ринку нерухомості, кризу окремих галузей економіки тощо); волатильність цін на енергоресурси [9].

Автор пропонує проводити стрес-тестування кредитного портфеля за алгоритмом, етапи якого в узагальненому вигляді подано на рис. 1.

Рис. 1. Схема послідовності стрес-тестування кредитного портфеля банку

Нижче подано результати реалізації пропонованого алгоритму на прикладі ПАТ «Мегабанк».

Згідно з поданою на рис. 1 схемою та за результатами аналізу літературних джерел щодо досліджуваної проблематики [7, 8, 10] як показник ризику кредитного портфеля ПАТ «Мегабанк» обрано питому вагу обсягу резервування в обсязі кредитного портфеля банку (Кр). Дані розраховано на основі фінансової звітності банку [11] у поквартальному розрізі за період 2008–2015 рр. (зауважимо, що вибір показника ризику кредитного портфеля також зумовлений наявністю у вільному доступі необхідної статистичної інформації).

Що стосується макроекономічних параметрів, то їх вибір здійснено з урахуванням рекомендацій, поданих в [9], можливості отримання даних та особливостей кредитної діяльності досліджуваного банку.

Перелік показників ризику кредитного портфеля та макроекономічних параметрів подано в табл. 1

Таблиця 1

Система показників стрес-тестування кредитного портфеля банку

Показник	Позначення
Питома вага резервів в обсязі кредитного портфеля банку	Кр
Обсяг ВВП (фактичні ціни), млрд грн.	X1
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року), %	X2
Обсяг продукції сільського господарства (фактичні ціни), млрд грн.	X3
Обсяг реалізованої промислової продукції, млрд грн.	X4
Рівень безробіття населення (за методологією МОП), у % до економічно активного населення працездатного віку	X5
Індекси цін на будівельно-монтажні роботи (будівлі житлові), % до відповідного місяця попереднього року	X6
Чиста міжнародна інвестиційна позиція України, млн дол.	X7
Облікова ставка НБУ, %	X8
Співвідношення кредитів на житлову нерухомість та сукупних валових кредитів	X9
Співвідношення кредитів на комерційну нерухомість та сукупних валових кредитів	X10
Співвідношення недіючих кредитів та сукупних валових кредитів	X11
Співвідношення ліквідних активів та короткострокових зобов'язань	X12

Як видно з табл. 1, усі показники можна розподілити на два блоки – на такі, що характеризують економічний розвиток країни (показники X1–X6), та такі, що відбивають стан фінансової стійкості банківської системи. Варто відзначити, що показники обсягу продукції сільського господарства (X3) та індексу цін на будівельно-монтажні роботи (будівлі житлові) включено з огляду на те, що ПАТ «Мегабанк» значну ува-

гу у своїй кредитній діяльності приділяє кредитуванню виробників сільськогосподарської продукції, купівлі нерухомості житлового призначення та підтримці партнерських програм із продажу сільськогосподарської техніки.

Значення системи показників стрес-тестування кредитного портфеля ПАТ «МЕГАБАНК» подано у табл. 2 (сформовано автором за даними [12–16]).

Відповідно до рис. 1 подальшим етапом стрес-тестування кредитного портфеля банку

Таблиця 2

Значення системи показників стрес-тестування кредитного портфеля ПАТ «Мегабанк»

Період		Значення показника												
рік	квартал	Кр	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2008	IV	2,873	244,11	22,3	36,5	917,04	6,9	130,1	–40 199,00	12		2,32	3,88	32,99
2009	I	2,150	189,03	5,9	11,5	150,87	10,3	120,9	–40 484,00	12	13,18	2,35	6,13	30,95
	II	3,562	214,10	8,6	21,41	148,49	9,9	109	–39 523,00	10,25	12,89	2,31	8,92	32,63
	III	3,820	250,31	9,1	85,37	168,43	9,4	106,2	–39 472,00	10,25	12,85	2,27	9,58	33,77
	IV	3,973	259,91	12,3	35,52	201,17	9,6	107,8	–40 247,00	10,25	12,82	2,29	13,70	35,88
2010	I	4,029	217,07	4,7	14,1	193,25	9,8	109,2	-40 520,00	10,25	12,23	2,00	13,74	100,85
	II	4,015	255,55	3,3	25,04	216,00	9,2	114,1	–37 686,00	10,25	11,76	1,88	14,72	100,28
	III	4,277	300,45	7,4	101,36	223,42	8,7	115,4	–38 670,00	8,58	11,09	1,80	15,43	94,35
	IV	4,834	306,28	9,1	48,905	258,50	8,8	116,6	–39 518,00	7,75	10,39	1,73	15,27	91,19
2011	I	5,333	258,59	3,3	16,276	259,34	9,5	115,5	–40 109,00	7,75	9,96	1,64	15,45	90,94
	II	5,610	310,28	5,9	29,153	270,84	8,9	117,5	–41 297,00	7,75	9,33	1,51	15,41	89,34
	III	5,731	368,49	4,2	136,093	283,31	8,5	119,6	-43 588,00	7,75	8,84	1,34	15,30	91,71
	IV	5,693	362,64	4,6	72,047	306,84	8,6	118,2	–47 948,00	7,75	8,22	1,20	14,73	94,73
2012	I	5,998	292,32	0,7	18,974	277,16	9,1	117,7	–48 976,00	7,75	7,78	1,16	14,85	93,14
	II	6,169	346,01	0,1	35,341	277,12	8,4	117	–51 438,00	7,5	7,28	1,10	14,07	94,46
	III	5,998	387,11	-0,3	127,004	267,36	8,0	112,5	–54 330,00	7,5	7,13	1,03	13,80	90,41
	IV	6,132	379,23	-0,2	80,481	281,00	8,1	109,5	–59 447,00	7,5	6,85	0,88	16,54	90,28
2013	I	6,117	303,75	0,1	21,27	273,98	8,6	109	–62 727,00	7,5	6,63	1,50	15,91	93,07
	II	6,377	354,81	0,2	43,946	274,42	8,0	107	–65 027,00	7,5	6,36	1,49	15,20	90,28
	III	6,471	398,00	-0,6	126,452	269,57	7,6	104,3	–70 624,00	6,75	5,99	1,44	14,02	88,27
	IV	5,931	408,63	0,5	116,432	293,30	7,7	104,8	–76 848,00	6,5	5,46	1,38	12,89	89,11
2014	I	5,934	316,91	3,0	23,27	268,25	9,4	103,8	–71 878,00	6,5	5,75	1,42	13,25	83,23
	II	6,249	382,39	11,6	42,871	312,71	9,0	105	–68 496,00	9,5	6,04	1,43	14,61	85,16
	III	6,471	440,48	16,2	187,559	283,66	9,3	110,2	–66 796,00	12,5	6,30	1,43	16,73	86,75
	IV	5,922	447,14	24,9	117,1	330,97	9,7	113,5	–63 123,00	14,0	6,68	1,45	18,98	86,14
2015	I	5,568	375,53	20,3	34,8	342,33	10,0	125	–55 637,00	19,5	7,73	1,47	24,70	78,76
	II	5,971	455,25	40,7	59,397	367,93	9,6	127	–58 057,00	30,0	6,12	1,32	24,27	79,60
	III	6,290	563,91	41,4	275,513	366,55	9,4	125,5	–58 844,00	26,3	5,97	1,41	25,58	83,80
	IV	6,755	584,78	43,3	174,483	419,19	9,5	124,6	–52 104,00	22,0	6,32	1,24	28,03	92,87

Таблиця 3

Кореляція ризику кредитного портфеля та макроекономічних параметрів

Ризик кредитного портфеля	Коефіцієнт парної кореляції з макроекономічними параметрами											
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
Кр	0,77	0,10	0,45	0,00	–0,22	–0,13	–0,72	0,10	–0,94	–0,89	0,66	0,71

Таблиця 4

Матриця парних коефіцієнтів кореляції між макроекономічними параметрами

	X1	X3	X7	X9	X10	X11	X12
X1	1,00	0,79	–0,59	–0,79	–0,67	0,79	0,44
X3	0,79	1,00	–0,34	–0,44	–0,35	0,49	0,20
X7	–0,59	–0,34	1,00	0,87	0,57	–0,30	–0,34
X9	–0,79	–0,44	0,87	1,00	0,86	–0,60	–0,63
X10	–0,67	–0,35	0,57	0,86	1,00	–0,57	–0,76
X11	0,79	0,49	–0,30	–0,60	–0,57	1,00	0,53
X12	0,44	0,20	–0,34	–0,63	–0,76	0,53	1
Визначник матриці = 0,00013							

є встановлення тісноти кореляційного зв'язку між показником резервування досліджуваного банку та макроекономічними параметрами.

Отримані за результатами кореляційного аналізу значення коефіцієнта парної кореляції між показником ризику кредитного портфеля ПАТ «Мегабанк» та макроекономічними параметрами наведено у табл. 3.

Як видно з табл. 3, показник ризику кредитного портфеля досліджуваного банку має тісний статистичний зв'язок з такими макроекономічними параметрами (див. табл. 3), як показник обсягу ВВП (X1); показник обсягу продукції сільського господарства (X3) – тісно-та зв'язку не досить сильна (коефіцієнт кореляції становить лише 0,45), проте з огляду на кредитну політику досліджуваного банку доцільно залишити цей показник у системі показників стрес-тестування; показник чистої міжнародної інвестиційної позиції України (X7) (варто відзначити, що означений показник має обернений зв'язок із результативною ознакою (коефіцієнт кореляції становить –0,72). Оскільки чиста міжнародна інвестиційна позиція характеризує різницю між зовнішніми фінансовими активами країни та її зобов'язаннями, а для України означений показник впродовж усього аналізованого періоду набував від'ємного значення (див. табл. 2), тобто країна є боржником, логічним є те, що зростання боргу негативно впливає на внутрішній ринок капіталів, складником якого є кредитний ринок); показник співвідношення кредитів на житлову нерухомість та сукупних валових кредитів (X9) – зв'язок із показником ризику кредитного портфеля досліджуваного банку також є оберненим – коефіцієнт кореляції становить –0,92; показник співвідношення кредитів на комерційну нерухомість та сукупних валових кредитів (X10) – зв'язок також є оберненим, коефіцієнт кореляції становить –0,89; показник співвідношення недіючих кредитів та сукупних валових кредитів (коефіцієнт кореляції становить –0,99; показник співвідношення ліквідних активів та короткострокових зобов'язань (поточна ліквідність по банківській системі), коефіцієнт кореляції становить –0,71.

Перед побудуванням регресійної моделі необхідно серед макроекономічних параметрів, що тісно корелюють із показником ризику кредитного портфеля, виключити такі, що є мультіколінеарними, тобто такими, котрі зв'язані між собою сильною лінійною залежністю.

Матрицю парних коефіцієнтів кореляції між макроекономічними параметрами, що мають тісний зв'язок із показником ризику портфеля ПАТ «Мегабанк», та значення її визначника подано у табл. 4.

Виходячи з даних табл. 4, можна дійти висновку, що всі макроекономічні параметри є мультіколінеарними (значення визначника матриці є близьким до нуля), а отже, досліджувані параметри здійснюють інтегральний вплив один на одного, а тому не можуть бути включені до регресійної моделі. У такому разі доцільно обрати один макроекономічний параметр, що за показником парної кореляції з показником ризику кредитного портфеля є найінформативнішим. За даними табл. 3 таким параметром є показник співвідношення кредитів на житлову нерухомість та сукупних валових кредитів (X9).

За результатами регресійного аналізу отримано таку однофакторну регресійну модель:

$$Кр = 8{,}9039 - 0{,}4137 \times X9, \qquad (1)$$

де Кр – показник ризику кредитного портфеля ПАТ «Мегбанк»;

X9 – показник співвідношення кредитів на житлову нерухомість та сукупних валових кредитів за банківською системою України.

Отримана регресійна модель дала змогу дійти висновку, що за збільшення питомої ваги кредитів на житлову нерухомість у валових кредитах (за всією банківською системою України) на 1% середній ризик кредитного портфеля досліджуваного банку буде знижуватися на 0,41%. Зазначений статистичний зв'язок можна пояснити наявністю у ПАТ «Мегабанк» такого партнера, як інвестиційно-будівельна компанія «Мегаінвестбуд», яка реалізує проекти з житлового будівництва (перший такий проект було реалізовано у 2008 році).

Адекватність отриманої регресійної моделі (1) підтверджується оцінками її параметрів – коефіцієнт кореляції (множинний R) дорівнює значенню 0,94, що свідчить про наявність тісного лінійного зв'язку між показниками ризику кредитного портфеля та співвідношенням кредитів на житлову нерухомість і сукупних валових кредитів; коефіцієнт детермінації (R2) дорівнює значенню 0,88, що свідчить про пояснення 88% варіації значень показника ризику кредитного портфеля досліджуваного банку варіацією значень показника співвідношення кредитів на житлову нерухомість та сукупних валових кредитів; F-критерій Фішера, що дорівнює 205,78, підтверджує статистичну значущість отриманої регресійної моделі – табличне значення критерію при п'ятивідсотковому рівні значущості та ступенях свободи $к_1 = 1$ і $к_2 = 27$ становить $F_{табл} = 4{,}21$. Оскільки $F_{факт} = 205{,}78 > F_{табл} = 4{,}21$, то рівняння регресії варто визнати значущим; значення t-статистики, що дорівнюють 34,04 та 14,36 (за модулем) для вільного члена та коефіцієнта регресії при X9 підтверджують їхню статистичну значущість – табличне значення t-критерію для числа ступенів свободи df = 27 та рівня значущості $\alpha = 0{,}05$ становить $t_{табл} = 2{,}052$. Оскільки фактичні значення $t_{факт}$ (34,04 та 14,36 (за модулем)) $> t_{табл} = 2{,}052$, то вільний член та коефіцієнт регресії при X9 варто визнати значущим.

Отже, отримані оцінки регресійної моделі (1) підтверджують можливість його використання для прогнозування.

Відповідно до послідовності стрес-тестування (див. рис. 1) встановимо такі сценарії зміни

аналізованого макроекономічного параметра, як сценарій 1 – помірний; сценарій 2 – рецесія; сценарій 3 – криза.

Стресові значення показника ризиковості кредитного портфеля ПАТ «Мегабанк» за умови реалізації трьох вище означених сценаріїв зміни співвідношення кредитів на житлову нерухомість та сукупних валових кредитів подано у табл. 5.

Таблиця 5

Стресові значення показника ризиковості кредитного портфеля

Показник	Значення
Макропараметр	X9
Значення станом на кінець 4 кварталу 2015 р., %	6,32
Стрес-умова	Падіння
Сценарій 1 (помірний)	
Стрес-зміна макропараметра, %	–0,06
Стрес-значення макропараметра, %	6,26
Значення Кр за макроекономічного сценарію 1, %	6,32
Сценарій 2 (рецесія)	
Стрес-зміна макропараметра, %	–0,10
Стрес-значення макропараметра, %	6,22
Значення Кр за макроекономічного сценарію 2, %	6,33
Сценарій 3 (криза)	
Стрес-зміна макропараметра, %	–0,14
Стрес-значення макропараметра, %	6,18
Значення Кр за макроекономічного сценарію 3, %	6,35

Результати стрес-тестування кредитного портфеля ПАТ «Мегабанк» (див. табл. 5) дали змогу дійти висновку, що за реалізації стрес-умови (падіння) питома вага резервів у кредитному портфелі досліджуваного банку має зростати до значення 6,32, 6,33 та 6,35% відповідно за помірним сценарієм, сценарієм рецесії та сценарієм кризи.

Відзначимо, що запропоновані стрес-зміни макроекономічного параметру є тестовими, а для помірного сценарію стрес-зміна передбачала отримання історичного значення показника співвідношення кредитів на житлову нерухомість та сукупних валових кредитів за банківською системою України станом на кінець першого кварталу 2016 р. [16]. При цьому варто зауважити, що історичне значення питомої ваги резервів у кредитному портфелі досліджуваного банку станом на кінець першого кварталу 2016 р. становило 6,73%. За стрес-тестом це значення мало становити 6,32%. З огляду на те, що обсяг сформованих ПАТ «Мегабанк» резервів на цю ж дату становить 530 200 тис. грн., а обсяг кредитного портфеля дорівнює 7 882 821 тис. грн., перевищення обсягу сформованих резервів становить 32 007,71 тис. грн. Таку ситуацію можна пояснити неврахованими регресійною моделлю факторами, що відбивають кредитну політику банку.

Висновки. Отже, застосування сценарного методу стрес-тестування кредитного портфеля дало змогу встановити наявність достатніх резервів для захисту вкладників ПАТ «Мегабанк» в умовах кризового сценарію зміни аналізованого макроекономічного параметра. Подальший напрям дослідження полягає у розробці інформаційно-методичного забезпечення кредитного адміністрування як складника системи управління кредитним ризиком банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проект Положення про організацію системи управління ризиками в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua /doccatalog. /document;jsessionid=D538A3FF69F4B61356FE7C590A1210E1?id=44982363.
2. Данілова Л.І. Стрес-тестування в системі ризик-менеджменту банку / Л.І. Данілова // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 5. – № 1. – С. 244–252.
3. Косова Т.Д. Методичний підхід до оцінки кредитних ризиків на основі стрес-тестування / Т.Д. Косова, Є.М. Поздняков // Економічний часопис–XXI. – 2013. – № 1–2. – С. 59–62.
4. Манжос С.Б. Стрес-тестування банків: огляд методологій / С.Б. Манжос // Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1(20). – С. 188–195.
5. Хорунжак Н.М. Обліково-аналітичне забезпечення ризиків фінансових установ в умовах невизначеності / Н.М. Хорунжак // Вісник Університету банківської справи. – 2015. – № 2 (23). – С. 120–125.
6. Івасів І.Б. Макроекономічне стрес-тестування банків: монографія [Електронний ресурс] / І.Б. Івасів, А.В. Максимова, Р.В. Корнилюк. – Київ: КНЕУ, 2014. – 187 с. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua: 8080/bitstream /2010/10760/1/Ivasiv.pdf.
7. Сугоняка М. Формування системи антикризового управління системним банком на основі стрес-тестування з урахуванням макроекономічних показників [Електронний ресурс] / М. Сугоняка // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка – 2012. – Вип. 6(2). – С. 131–139. – Режим доступу: http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201262/131-139.pdf.
8. Максимова А.В. Методичні підходи до стрес-тестування кредитного ризику банків України [Електронний ресурс] / А.В. Максимова // Ефективна економіка. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua /?op=1&z=1096.
9. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: Постанова Правління НБУ № 460 від 06.08.09 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09i.
10. Шульга Н.П. Макроекономічна модель стрес-тестування кредитного ризику банків / Н.П. Шульга, Л.Л. Белянко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 151–157.
11. Офіційний сайт ПАТ «Мегабанк». – Режим доступу: http://megabank.net.
12. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024& cat_id= 57896.
13. Офіційний сайт ПАТ «Мегабанк». – Режим доступу: http://megabank.net.
14. Платіжний баланс і зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id =85029.

15. Статистика зовнішнього сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden= 1&art_id=65613 &cat_id=44446#3.
16. Статистика індикаторів фінансової стійкості сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category ?cat_id =44575.

УДК 336.228.32

Назаренко Г.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Маніна А.С.
студентка фінансового факультету
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE OF TAX PLANNING AT THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито поняття податкового планування, надано характеристику його основних етапів, проаналізовано зарубіжний досвід податкового планування. Для розкриття сутності деяких етапів податкового планування у статті розглянуто форми організації бізнесу на прикладі США. Проаналізовано статистичні дані щодо оцінки систем оподаткування та кількості податків у різних країнах. Досліджено різні види податкових знижок та пільг, які передбачаються податковими системами розвинутих країн. Запропоновано шляхи вдосконалення системи оподаткування українських підприємств.

Ключові слова: податкове планування, організація, офшорна зона, місце розташування, податкова пільга.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто понятие налогового планирования, дана характеристика его основных этапов, проанализирован зарубежный опыт налогового планирования. Для раскрытия сущности некоторых этапов налогового планирования в статье рассмотрены формы организации бизнеса на примере США. Проанализированы статистические данные по оценке систем налогообложения и количества налогов в разных странах. Изучены различные виды налоговых скидок и льгот, которые предусматриваются налоговыми системами развитых стран. Предложены пути совершенствования системы налогообложения украинских предприятий.

Ключевые слова: налоговое планирование, организация, оффшорная зона, место расположения, налоговая льгота.

ANNOTATION

In the article the concept of tax planning is justified, its main stages are describe the international experience of tax planning is analyzed. For disclosure of certain tax planning stages the article describes the forms of business organization on the pattern of the United States. The statistical data on the assessment of tax systems and the number of taxes in different countries are examined. The different types of tax deductions and incentives provided for by the tax systems of developed countries are explored. The ways of improving the system of taxation of Ukrainian enterprises are offered.

Keywords: tax planning, organization, offshore zone, location, tax incentive.

Постановка проблеми. В сучасних умовах податки складають істотну частину витрат підприємства, тому його стабільне функціонування здебільшого залежить від правильного вибору податкової політики. Одним із напрямів розвитку податкової політики підприємства та передбачення негативних факторів, що впливають на його діяльність, є податкове планування, що в умовах високого рівня податкового навантаження дає змогу витримати високий рівень конкуренції, підвищити стабільність підприємства і забезпечити необхідний рівень податкових надходжень до державного бюджету [3, с. 132].

Тема податкового планування є дуже спірною, оскільки деякі науковці вважають його законним методом для зниження податкового навантаження підприємства, а деякі розглядають його як маніпулювання, що не має ніякої законодавчої основи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці податкового планування присвячені роботи багатьох вчених-економістів. Серед них слід назвати таких, як О. Білоіван [1], І. Бланк, О. Вилкова, Ю. Іванов [3], В. Кашин [4], Ю. Оніщук, Д. Тіхонов.

Мета статті полягає в аналізі зарубіжного досвіду податкового планування і подальшій розробці практичних рекомендацій щодо впровадження окремих його «елементів» в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначає О. Білоіван, «податкове планування – це комплекс науково обґрунтованих і практично доцільних організаційно-економічних заходів платників податків, спрямованих на максимальне зменшення ризиків, пов'язаних із оподаткуванням господарської діяльності підприємницької структури» [1, с. 339].

Процес податкового планування стосовно юридичних осіб можна розділити на кілька етапів (рис. 1).

Для платників податків, якими є юридичні особи, найбільше значення мають перший і другий з перерахованих вище етапів.

Вибираючи місце розташування юридичної особи, слід враховувати не тільки абсолютний рівень податків, але й можливість безподаткового переведення доходів з однієї країни в іншу, надання податкових кредитів, умови наявних податкових угод [7, с. 82]. З точки зору вибору юрисдикції становить інтерес міжнародна доповідь «Paying Taxes», що оцінює системи оподаткування 183 країн, окремі підсумки якої наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка систем оподаткування [8, с. 130–140]

Країна	Простота сплати податку	Витрачений час, годин на рік	Загальна ставка податків, % від прибутку корпорацій
Канада	9	131	21,1
Китай	132	261	67,8
Данія	85	130	24,5
ОАЕ	1	12	15,9
Франція	87	137	62,7
Германія	72	218	48,8
Ірландія	6	82	25,9
Японія	121	330	51,3
Казахстан	18	188	29,2
Росія	47	168	47,0
Іспанія	60	158	50,0
Швейцарія	19	110	34,7
Україна	107	350	52,2
Великобританія	15	110	32,0

Виходячи з наведеної табл. 1, можна побачити, що найбільш зручними країнами в частині побудови системи оподаткування є ОАЕ, Ірландія, Канада. Найменш зручний податковий режим можна спостерігати в Китаї, Росії, Україні та Японії.

Для того щоб найбільш повно охарактеризувати податкові системи зарубіжних країн, а також дати відповідь на питання, чому та чи інша країна є так званим лідером щодо вибору податкової юрисдикції підприємствами з-за кордону, необхідно проаналізувати дані, що характеризують кількість сплачуваних податків (табл. 2).

Отже, найменшою кількістю податків, сплачуваних саме за рахунок прибутку підприємств, характеризується податкова система ОАЕ, в яких взагалі загальна кількість податків становить 4. Водночас найбільшу кількість податкових платежів змушені сплачувати підприємства й громадяни Швейцарії, Японії та Данії. Враховуючи високі показники соціально-економічного розвитку цих країн, можна стверджувати, що кількість сплачуваних податків не є ключовим елементом податкової системи, що здійснює визначальний вплив на пожвавлення або пригнічення економічного й соціального розвитку відповідної території.

Таблиця 2

Кількість податків, що сплачуються [8, с. 141–144]

Країна	Загальна кількість податків	Податки з прибутку	Податки з працівників	Інші податки
Канада	8	1	3	4
Китай	9	3	1	5
Данія	10	3	1	6
ОАЕ	4	0	1	3
Франція	8	1	2	5
Германія	9	2	1	6
Ірландія	9	1	1	7
Японія	14	3	2	9
Казахстан	7	1	1	5
Росія	7	1	2	4
Іспанія	9	1	1	7
Швейцарія	19	2	7	10
Україна	5	1	1	3
Великобританія	8	1	1	6
США	11	2	4	5

Водночас сьогодні більшість країн намагається скоротити кількість податків для облегшення їх нарахування та сплати, але здебільшого це залежить від того, на яких рівнях встановлюються податки в країні. Наприклад, в Україні має право встановлювати податки тільки вищий державний орган, а в Швейцарії податки також окремо встановлюють кантони (регіони) незалежно від вищого органу. У зв'язку з інтеграцією в Євросоюз Україна скоротила кількість податків, але це скорочення полягає не у скасуванні деяких видів податків, а у їх об'єднанні, що ніяк не змінює навантаження на платників податків. Також варто зазначити, що з 2014 року діє військовий збір, який, попри своє цільове призначення щодо фінансування потреб української армії, фактично виконує тільки фіскальну функцію.

Рис. 1. Етапи здійснення податкового планування [4, с. 47-48]

З точки зору вибору місця розташування підприємства й здійснення господарської діяльності особливу інтерес викликають офшорні зони. Надання офшорних привілеїв один з основних засобів конкуренції між країнами за залучення іноземних капіталів на свою територію. Ряд невеликих держав, які мають обмежені економічні ресурси, свідомо пішли на створення складної законодавчої системи для залучення «чужих» капіталів, звільнивши від податків процентні доходи. До таких країн відносяться Франція, Швейцарія, Кіпр, Греція, Бельгія, Нідерланди, Данія тощо.

Є країни (Франція, Швейцарія тощо), які обмежують свою податкову юрисдикцію тільки доходами, які вилучаються на її території, і не оподатковують доходи своїх компаній, отримані з-за кордону.

Для того щоб підтримувати статус офшорної зони, країні перш за все потрібно мати стабільну економіку та ряд пропозицій щодо зниження податкового навантаження для іноземних компаній. На жаль, на цей час у України немає можливості акумулювати капітал таким чином.

Найбільш вигідне місце розташування підприємства з точки зору можливості застосування податкових пільг використовують досить великі і зрілі компанії, тоді як вибір організаційно-правової форми юридичної особи (другий етап податкового планування) здійснюють підприємства, які тільки намагаються вийти на ринок, зокрема світовий.

З цієї точки зору інтерес становить приклад США, де сьогодні існують три основні форми організації бізнесу: індивідуальна приватна фірма, товариство (партнерство), корпорація. Їх переваги та недоліки наведено в табл. 3.

В Україні вибір організаційно-правової форми юридичної особи може здійснюватися з урахуванням таких альтернатив, як, наприклад, велике підприємство (яке зобов'язане щокварталу звітувати за результатами своєї діяльності), мікропідприємництво (серед «податкових» переваг якого можна назвати можливість звітування з податку на прибуток один раз на рік), здійснення діяльності в межах «єдиної» компанії, виділення в своїй структурі філій чи дочірніх компаній.

Третій етап податкового планування передбачає врахування закріпленої національним податковим законодавством системи пільг. Податкові пільги вельми різноманітні.

Наприклад, корпоративний прибутковий податок у США передбачає безліч пільг. Перш за все такі преференції надаються тим корпораціям, які інвестують свої кошти на території свого розташування. Значні знижки мають і ті компанії, діяльність яких відповідає провідним інтересам штату. З чистого доходу корпорацій віднімаються штатні і місцеві податки на доходи, 100% дивідендів від тих, що перебувають в повній власності місцевих дочірніх компаній, 70-80% дивідендів, отриманих від оподатковуваних податком місцевих корпорацій, відсотки за цінними паперами місцевої влади, внески до благодійних фондів. Так само застосовуються пільги, які стимулюють підприємства використовувати альтернативні джерела енергії [5, с. 218].

Найбільш яскравий приклад корпорація «Apple», яка починала з такої організаційно-правової форми, як товариство. У 2012 році ця компанія заплатила 14 млрд. дол. податків з 55,76 млрд. дол. отриманого річного доходу (до оподаткування). Загальна податкова ставка в цьому випадку становила лише 22%, що набагато нижче загальної податкової ставки, яка застосовується на федеральному рівні. Це не лише зумовлено найбільшою прибутковістю цієї компанії в світі, але й є наслідком ефективної системи податкового планування [9, с. 134].

Таким чином, корпоративний прибутковий податок в США є не стільки фіскальним важелем штату, скільки інструментом, за допомогою якого уряд штату може впливати на його економічну ситуацію, розвиток найбільш вигідних для відповідної території напрямів виробництва товарів і послуг.

Кожна держава має свій «комплект» податкових знижок. Крім того, стосовно однієї і тієї ж знижки в різних країнах може бути встановлений різний правовий режим.

У більшості розвинених країн встановлені правила, згідно з якими компанія, яка отримує дивіденди від пайової участі в іншому підприємстві (крім повного товариства), має право

Таблиця 3

Переваги та недоліки основних форм організації бізнесу в США [6, с. 238]

Форма організації	Індивідуальна приватна фірма (ІПФ)	Товариство	Корпорація
Переваги	1) простота ведення бізнесу; 2) конфіденційність (не треба ні перед ким звітувати, крім податкової інспекції)	1) різноманітність умінь, ідей і здібностей у партнерів; 2) невеликі витрати на організацію бізнесу (на кшталт витрат, що виникають у ІПФ)	Відповідальність власника капіталу обмежена розмірами його вкладень
Недоліки	персональна відповідальність власника за всіма зобов'язаннями фірми	1) партнери несуть необмежену відповідальність за всіма зобов'язаннями товариства; 2) складнощі з пошуком відповідних партнерів	1) складність в організації бізнесу; 2) подвійне оподаткування: корпоративний прибутковий податок та індивідуальний прибутковий податок, що виплачуються акціонерам у вигляді дивідендів

зменшувати базу оподаткування корпоративного прибуткового податку на суму таких дивідендів (її частину). Критерієм в цьому випадку обраний відсоток участі в капіталі іншого підприємства. Чим він більший, тим більшою є частина дивіденду, яку можна віднімати з оподатковуваного прибутку.

У багатьох розвинених зарубіжних державах промисловим і торговим корпораціям, прибуток яких повністю або частково оподатковується, надається пільга у формі дослідницького податкового кредиту, спрямованого на заохочення розвитку дослідницької діяльності. Під останньою слід розуміти діяльність у сфері наукових або технічних розробок, фундаментальні і прикладні дослідження, експериментальні розробки.

Питання четвертого етапу податкового планування на перший погляд не мають прямого відношення до оптимального розрахунку суми податків, що підлягає сплаті. Однак у багатьох випадках правильне розміщення прибутку і капіталів, вибір інвестиційної політики можуть забезпечити додаткові податкові пільги і навіть повернення частини сплачених податків. Наприклад, держава практично завжди схвалює інвестиції у свої цінні папери, дохід від яких звільняється від оподаткування [7, с. 82 85].

У податковому праві Франції існує принцип «невтручання в податкове управління підприємством». Воно означає, що платник податків може вільно займатися будь-якими законними способами діяльності щодо зменшення податкових платежів. При цьому податкові органи не мають права критикувати будь-яке рішення платника податків, спрямоване на мінімізацію податків.

У Великобританії була розроблена процедура розкриття інформації про схеми оптимізації оподаткування, яка затверджена законодавчо. Відповідно до цієї схеми податковий консультант перед продажем схеми оптимізації податків повинен подати цю схему в податкові органи, де її затверджують і привласнюють їй номер. В такому випадку податкове планування вважається законним [2, с. 24, 26].

Таким чином, податкове планування зарубіжних країн здійснюється за рахунок використання різних елементів механізму податку та податкової системи, зокрема:

– розташування бізнесу в країнах, податковою системою яких передбачено сплату незначної кількості податкових платежів;

– розташування бізнесу в країнах з низьким рівнем податкового навантаження;

– вибір організаційно-правової форми господарювання, що дає змогу раціоналізувати податкові зобов'язання;

– використання передбачених податковим законодавством країни системи податкових пільг;

– раціональне розміщення прибутків та активів підприємства з урахуванням наданих чинним законодавством привілеїв тощо.

В чинному сьогодні законодавстві Україні, на жаль, немає визначення поняття «податкове планування». Тому в усіх схемах оптимізації податків податкові органи бачать правопорушення.

Основними недоліками сучасної української податкової системи є:

– нестабільність податкової політики;

– обтяжливі податкові ставки;

– ухилення від сплати податків;

– відсутність стимулів для розвитку економіки, які суттєво ускладнюють процес податкового планування та подекуди роблять його невигідним й недоцільним, тим самим позбавляючи права українських суб'єктів господарювання на обмеження податкового навантаження законними методами та ставлячи їх з цієї точки зору в менш вигідне становище порівняно із зарубіжними контрагентами.

Перш за все йдеться про податок на прибуток підприємств, з боку якого підприємства відчувають найбільше навантаження. Задля позбавлення його суто фіскального призначення та посилення регулюючих можливостей механізм справляння цього податку повинен стимулювати зростання виробництва, його пропорційність, підвищення продуктивності праці. Адже поєднання інтересів держави і виробника буде ефективним тоді, коли діятиме цілісна система податкових регуляторів економіки, що формує вибір стратегії, методи і засоби господарської діяльності кожного підприємства [5, с. 220].

Таким чином, спираючись на зарубіжний досвід, можна запропонувати такі шляхи вдосконалення системи оподаткування українських підприємств:

– знизити ставку податку на прибуток, щоб дати бізнесу (особливо малому) можливість розвиватися;

– дати більше повноважень місцевим органам самоврядування для встановлення податкових пільг з податків, які сплачуються юридичними особами, залежно від специфіки регіону;

– встановити пільги для підприємств, які інвестують у вітчизняні компанії або державні цінні папери;

– дати можливість підприємствам розробляти схеми податкового планування на законодавчий основі за допомогою податкових консультантів;

– удосконалити режими адміністрування податків для простоти їх сплати;

– знизити податкове навантаження на доходи українських підприємств, які отримуються з-за кордону;

– вдосконалити систему уникнення й недопущення подвійного оподаткування.

Висновки. Аналізуючи вищенаведені дані, можемо сказати, що сьогодні «податкове планування» використовується переважно тільки як науковий термін, оскільки не має практичного застосування. Якщо підприємства намагаються якось знизити податкове навантаження, то податкові органи завжди бачать в цьому порушення законодавства. Тому, ґрунтуючись на досвіді зарубіжних країн, Україна повинна перш за все

ввести це поняття в законодавчу базу та розробити схему його використання для підтримки українських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоіван О. Податкове планування підприємницької діяльності / О. Білоіван // Економіка та підприємство. 2006. № 5. – С. 338–342.
2. Гусева Т. Налоговое планирование в предпринимательской деятельности: правовое регулирование: [монография] / Т. Гусева, Н. Химичева. – М.: Волтерс Клуверс, 2007. – 432 с.
3. Іванов Ю. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів / Ю. Іванов. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 240 с.
4. Кашин В. Налоговые соглашения России: Международное налоговое планирование для предприятий / В. Кашин. – М.: ЮНИТИ, Финансы, 1998 – 383 с.
5. Митрофанова И. Актуальность применения зарубежного опыта налогообложения предприятий в российских условиях / И. Митрофанова, Г. Плешаков // Молодой ученый. 2013. № 9. С. 217 220. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://moluch.ru/archive/56/7655.
6. Воронцов А. Анализ зарубежного опыта налогового планирования / А. Воронцов // Издательство проблем науки 2016. № 6. С. 238 242. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://scientificmagazine.ru/images/PDF/2016/5/analiz-zarubezhnogo-opyta-nalogovogo-planirovaniya.pdf.
7. Фомина О. Зарубежный опыт налогового планирования / О. Фомина // Налоговый вестник 1997. № 5. С. 82–85. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nalvest.com/nv-articles/detail.php?ID=20728.
8. Paying Taxes, 2016, The global picture, IFC, International Finance Corporation, The world bank / Global Annual Review [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.pwc. com/gx/en/paying-taxes-2016/paying-taxes-2016-appendix-3.pdf.
9. Reviews of Tax Planning / Manxia Yuan, Xi Xu // Open Journal of Social Sciences 2015. № 3. С. 134-137. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://dx.doi.org/10.4236/jss.2015.311017.

УДК 336.012.23

Онуфрійчук О.П.
аспірант НДФІ ДННУ
Академії фінансового управління

РОЛЬ СИСТЕМИ РАННЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ФІСКАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ

ROLE OF FISCAL IMBALANCES EARLY WARNING SYSTEM IN THE UKRAINIAN BUDGET PROCESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються фіскальні показники, що дають змогу оцінити ризик настання стресового або кризового становища системи державних фінансів. Вчасний сигнал попередження про можливе настання уразливого становища дає змогу уряду попередити проблему. Досліджується фінансовий стрес-індекс для України. Проведено порівняльний аналіз ризику настання фіскального стресу та кризових явищ у світі у розрізі таких груп: високорозвинені країни, країни з економікою, що розвивається.

Ключові слова: фіскальний стрес, фіскальна стійкість, фінансовий стрес-індекс, індекс фінансової уразливості, індикатор S0, бюджетний процес, державний борг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются фискальные показатели, которые позволяют оценить риск наступления стрессового или кризисного состояния системы государственных финансов. Своевременный предупредительный сигнал о возможном наступлении уязвимого состояния предоставляет правительству возможность предотвратить проблему. Исследуется финансовый стресс-индекс для Украины. Проведен сравнительный анализ рисков наступления фискального стресса и кризисных явлений в мире в разрезе следующих групп: высокоразвитые страны, страны с развивающейся экономикой.

Ключевые слова: фискальный стресс, фискальная устойчивость, финансовый стресс-индекс, индекс финансовой уязвимости, индикатор S0, бюджетный процесс, государственный долг.

ANNOTATION

In the article we have the fiscal indicators which allow estimating the risk of getting into stress or crisis situation of state finances. Timely alarm about the possible occurrence of the vulnerable situation allows the government to prevent the problem. The financial stress index for Ukraine is investigated. Made a comparative analysis of the fiscal stress risk and world crisis cases in terms of the following groups: highly developed countries, countries with economies in developing.

Keywords: fiscal stress, fiscal stability, financial stress-index, financial vulnerability index, S0 indicator, budget process, state debt.

Постановка проблеми. Фінансово-економічна криза в Україні стала механізмом, що виявив нестійкість фіскальної політики. Ряд політичних факторів, значне падіння економічної активності призвели до суттєвого скорочення податкових надходжень і, відповідно, зростання надмірних бюджетних дефіцитів, покриття яких відбулось за рахунок державних запозичень.

Постійні макроекономічні бюджетні дисбаланси, а також боргова криза в Україні дає чіткий сигнал щодо необхідності створення системи раннього попередження кризових явищ та фіскальних стресів.

Оскільки динаміка змін політичної ситуації в Україні не дає змогу проводити довгострокове планування, актуальним є проведення досліджень в короткостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі закордонних авторів ми можемо знайти широкий спектр підходів до виявлення кризових явищ на ранній стадії. Першими були роботи, засновані на сигналізаційному підході, Дж. Камінського, С. Лізондо і З. Рейнхарда, які склали основу останніх досліджень Європейської комісії [8] К. Берті [7] та Міжнародного Валютного Фонду [12] Е. Болдечі [6; 10]. На противагу цьому існував підхід на основі бінарних моделей А. Берга, К. Патілла [1], який пізніше був доповнений М. Бушером і М. Фрацшером [2], П. Манассе, Н. Рубіні і А. Шиммельпфенігом [4], але їх прогнози виявились менш точними, ніж сигналізаційний підхід.

Мета статті полягає у вивченні фундаментальних причин поточної боргової кризи в Україні, аналізі світового досвіду щодо виявлення кризових явищ та запобігання ним, визначення передкризового стану фіскального стресу у короткостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу досліджень, що використовуються ЄК та МВФ для розрахунку фіскальних дисбалансів, склали роботи Дж. Камінського, С. Лізондо і З. Рейнхарда (1999 рік), саме вони ввели непараметричний «сигналізаційний підхід» у системи раннього попередження фіскальних стресів. Основна ідея цього підходу полягала у використанні порогових значень, які було отримано ендогенно на основі ретроспективних даних попередніх криз. Цей підхід став основою для останніх досліджень по Берті (2013 рік) в рамках досліджень ЄК та Болдечі – МВФ дослідження (2011 рік).

Інший підхід до дослідження фіскального стресу базується на «пробіт» або «логіт» регресивній моделі. Ці дослідження засновані на панельних моделях з бінарною залежною змінною (беручи значення 1, якщо криза відбулася, і беручи значення 0 у протилежному випадку) та аналізі впливу різних змінних на вірогідність кризи. Коефіцієнти різних змінних оцінюються на основі ретроспективних даних про кризові епізоди. Ймовірності майбутньої кризи визначають шляхом застосування розрахункових коефіцієнтів зі статистичної моделі «пробіт» або «логіт» даних прогнозу.

Важливою перевагою цього підходу порівняно з підходом сигналізації є те, що кореляції та взаємодії між змінними також прийняті до уваги, а статистична значимість може бути перевірена. Основу досліджень моделей «логіт» або «пробіт» створили А. Берг і К. Паттіло (1998 рік) [1, с. 561–586], які намагались оцінити, чи може допомогти пробіт-модель у прогнозуванні азіатської кризи. Відносно проста модель була доповнена застосуванням поліноміальний моделі «логіт» (як в М. Бушер і М. Фрацшера, 2006 рік) [2, с. 953–973]. В табл. 1 видно, що моделі «логіт» та «пробіт» домінували в більш ранніх дослідженнях, тоді як останні дослідження опираються на сигналізаційний підхід.

Перші дослідження фіскального стресу (табл. 2) датуються 2003 роком (П. Манассе, Н. Рубіні і А. Шиммельпфенінг [4] аналізують боргові кризи на основі логіт-оцінки та бінарного рекурсивного аналізу). Вони використовують фіскальні, макроекономічні та політичні змінні для 47 країн, що розвиваються в період з 1970–2002 років. Дослідження базується на проблемі платоспроможності та накопичення державного боргу, але неоднорідність порогових та критичних значень для країн вказує на значне недоопрацювання цього дослідження.

Р. Хеммінг, М. Келл і А. Шиммельпфеніг (2003 рік) акцентують увагу на окремих фіскальних показниках та їх впливі на кризові явища за допомогою пробіт-моделі. Для аналізу використовується 29 країн з економікою, що розвивається, за 1970–2000 роки. Вони виявляють взаємозалежність державного боргу та валютної кризи.

Е. Балдеччі та інші науковці (2011 рік) [5, с. 25] проаналізували показники раннього попередження фіскального стресу на основі підходу сигналізації, що використовує фіскальні змінні для 30 країн з розвиненою економікою і 135 економік, що розвиваються, за 1970–2010 роки (період, щоб отримати критичні пороги) і 1995–2010 роки (період для аналізу стійкості економічних систем) відповідно. В результаті було виявлено ризики неплатоспроможності, передумови фіскального стресу у країнах з розвиненою економікою та проблеми, пов'язані зі структурою державного боргу.

Вагомим внеском було дослідження ЄК під егідою К. Берті (2013 рік), в якому проаналізовано фінансове навантаження на основі підходу сигналізації, беручи до уваги широкий спектр макрозмінних, фіскальних і фінансових змінних для 27 країн зони Євро за 1970–2010 роки. В результаті ЄК розробила і впровадила індикатор раннього попередження S0, а також ряд фіскальних правил для його забезпечення [6, с. 15; 7, с. 23].

Головною перевагою робіт Е. Балдеччі і К. Берті є використання композитного індикатора, який більш наглядно демонструє ризик фіскального стресу, ніж окремі фінансові/фіс-

Таблиця 1

Підходи до систем раннього попередження криз*

	Сигналізаційний підхід	Моделі «логіт» / «пробіт»	Інші підходи
Валютних криз	Камінський і Рейнхард (1998); Дж. Камінський та ін. (1998) Брюгерман і Лінней (2002)	Берг і Петтілло (1999); Кумар та ін. (2002); Малдер та ін. (2002)	
Фінансові кризи		Бушер і Фрацшер (2002); Ло Дука і Пелтонен (2013); Хемминг ін. (2003)	
Фіскальні кризи	Берті та ін. (2013); Болдеччі та ін. (2011); Ернандес (2014); Власов (2013)	Манассе та ін. (2003)	
Економічні кризи	Алесси і Деткен (2011)		Бабеккі та ін. (2012)

**складено автором на основі [3, с. 4–5]*

Таблиця 2

Аналіз досліджень стійкості національних фінансових систем за 2000–2015 роки*

Дослідження	Манассе, Рубіні і Шімелпфеніг (2003 рік)	Хеммінг, Келл та Шімелпфеніг (2003 рік)	Балдечі (2011 рік)	Берті (2013 рік)
Тип кризи	Криза суверенного боргу	Роль фінансових змінних для фінансової кризи	Фінансовий стрес	Фінансовий стрес
Статистичний підхід	Модель «логіт» або «пробіт»	Пробіт-модель	Сигналізаційний підхід	Сигналізаційний підхід
Змінні	Фінансові змінні, макрозмінні та політичні змінні	Фінансові змінні	Фіскальні змінні	Макрозмінні, фінансові та фіксальні змінні
Охоплені країни	47 країн, що розвиваються	29 країн, що розвиваються	30 розвинених країн та 135 країн з економікою, що розвивається	27 країн ЄС
Проміжок часу	1970–2002 роки	1970–2000 роки	1970/1995–2010 роки	1970–2010 роки

**складено автором на основі [3, с. 4–5]*

кальні показники, адже враховується вага кожної змінної.

Аналіз публікацій доводить, що механізм виявлення фіскального стресу, заснований на підході сигналізації, має більш високу прогностичну силу, ніж багатовимірні регресивні моделі, оскільки основу складають поточні фактичні показники, а не прогнозні (Е. Берг, Е. Боренштейн і К. Паттіло (2004 рік) [8, с. 491]. Єдиним недоліком є відсутність кореляції між змінними у дослідженні, тобто взаємозалежність змінних між собою побачити не вдасться.

Взявши за основу дослідження Е. Балдеччі та К. Берті, визначимо поточні фіскальні виклики для України та розрахуємо ФСІ/ S0.

Отже, спочатку варто визначити основні складові ФСІ та формулу розрахунку. ФСІ складається з основних трьох груп показників: основні фіскальні змінні, довгострокові фіскальні тенденції, управління активами і пасивами (рис. 1). Основні фіскальні змінні дають змогу оцінити поточну та очікувану середньострокову бюджетно-податкову політику. Довгострокові фіскальні тенденції показують економічні та демографічні проблеми в довгостроковій перспективі та їх вплив на очікування економічних агентів. Управління активами і пасивами оцінює склад активів і зобов'язань уряду перш за все в короткостроковій перспективі.

Використовуємо порогові значення показників, для країн що розвиваються, отримані Е. Балдеччі. Перетин порога в рік Т означає, що індикатор вказує на високий ризик фінансового лиха в рік Т + 1, потужність сигналів та вага індексу також оцінюються експертами МВФ для кожного показника. Пороги і вага індексу кожного індикатора наведені в табл. 2, за основу були взяті пороги дослідження Е. Балдеччі [5, с. 19]. Тобто перетин хоча б одного з порогових значень – це сигнал для коригування бюджетно-податкової політики країни.

Як зазначалось вище, ФСІ є агрегованим індексом. Його значення коливається між 0 і 1. Умовно-стійким вважається значення в межах до 0,4 (40%). ФСІ розраховується за такою формулою [5]:

$$F_stress = \sum w_i d_i(t),$$

де w_i – це вага індивідуального показника і, а d_i – це змінна, яка приймає значення 1, якщо індикатор і перевищує поріг на рік t, якщо ні, то його значення дорівнює 0.

В табл. 3 представлена оцінка фіскальної стійкості України в період 2011–2016 років.

Розділ основних фіскальних змінних залежить від циклічних коливань, водночас він повністю підконтрольний сектору державного управління. Дані табл. 3 свідчать про те, що циклічно скоригований первинний баланс перевищував нормативне порогове значення лише на 58%, або 0,29 у фактичних показниках, тобто під час ведення консолідованої бюджетно-податкової політики кластер базових фіскальних змінних міг повністю бути в межах норми, але поточна ситуація говорить про повністю протилежні значення. Завдяки необачній податково-бюджетній і борговій політиці рівень загального державного боргу перевищив не тільки порогове значення, але й межу у 60%, передбачену бюджетним кодексом. Різниця між реальною відсотковою ставкою та ростом ВВП в середньому за 5 останніх років була в межах норми лише у 2011 році, у 2014 році більше ніж у 4 рази перевищувала порогове значення [10].

Розділ управління активами і пасивами вказує на потребу якнайшвидше переглянути зо-

Таблиця 3

Аналіз фіскального стрес-індексу України за 2011–2016 роки

Показники	2011	2012	2015	2016 (прогноз)	Порогові значення	Індекс, %
Основні фіскальні змінні						23,72
Скоригована зростаюча відсоткова ставка	6,03	8,34	12,15	14,05	< 1,1	11,30
Валовий державний борг	36,82	37,37	94,14	92,60	<42,8	2,5
Циклічно скоригований первинний баланс	- 0,79	- 2,37	1,10	1,40	> -0,5	9,90
Управління активами та пасивами						43,56
Валові фінансові потреби (у % від ВВП)	7,9	7,0	20,50	10,90	< 20,6	2,80
Частка короткострокового боргу до боргу країни	24,20	25,60	43,70	57,40	< 44	9,20
Борг в іноземній валюті як частка від загального боргу	55,70	57,90	60,20	59,90	< 40,3	9,90
Середньозважений строк погашення боргу (в роках)	10,8	5,1	5,40	5,40	> 2,3	2,60
Короткостроковий зовнішній борг як частка від валових золотовалютних резервів	103,0	141,5	54,6	61,0	< 61,8	19,10
Довгострокові фіскальні тенденції						32,73
Загальний коефіцієнт народжуваності	1,4	1,4	1,3	1,3	< 1,3	5,2
Проекція змін в державних витратах на охорону здоров'я (30 років вперед, податок на ВВП)	4,04	4,04	4,04	4,04	< 2,7	8,2
Проекція змін в державних витратах на пенсійний фонд (30 років вперед, частка ВВП)	1,7	1,7	1,7	1,7	< 4,0	13,4
Старіння населення (частка людей віком за 65 років, поділена на кількість дорослих, проекція на 20 років)	23	22	22	22	< 16,1	5,9
Фіскальний стрес-індекс	0,70	0,64	0,43	0,52	< 0,4	100

внішню політику, оскільки збільшення валютних боргових зобов'язань перевищує порогове значення, а зростання частки короткострокових кредитів у структурі боргових зобов'язань підкреслює високий ризик дефолту в уже кризовій ситуації.

Значення показника ФСІ за досліджуваний період було високим та таким, що визначало кризу з 2011 року (рис. 1). Тобто, незважаючи на політичну ситуацію, криза державних фінансів, яку ми зараз спостерігаємо, сталась би у будь-якому разів, оскільки це – наслідок нерозсудливої фіскальної політики.

Для порівняння варто розглянути розраховані значення індексу в інших країнах, вивчені попередніми дослідниками (рис. 2).

Дані рис. 2 свідчать про те, що серед країн з розвиненою економікою фіскальний стрес-індекс є найвищим в Північній Америці, хоча пікові рівні індексу спостерігаються в європейських країнах, що розвиваються. У країнах з економікою, що розвивається, фіскальний стрес-індекс помітно вище, ніж в ЄС. При цьому Україна в 2011 році уже мала найвищі значення для своєї групи, а нині в 1,5 рази їх перевищила.

Висновки. Запровадження в ЄС системи раннього попередження, заснованої на комплексному індексі S0, показало найбільшу прогнозну точність порівняно з попередніми підходами, які опирались лише на один або декілька фінансових показників.

Оцінка фіскального стресу в Україні показала, що поточна фінансова криза виникла внаслідок невиваженої фіскальної політики. Тому необхідно запровадити систему середньострокового бюджетного планування в Україні за прикладом ЄС, що включатиме розрахунок прогнозних показників, які врахують всі поточні та майбутні фінансові загрози і дадуть змогу вести консолідовану, стійку бюджетно-податкову політику. В Україні простежується значна ймовірність виникнення «фіскальних стресів» в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Berg A. Predicting currency crises: the indicators approach and an alternative / A. Berg, C. Pattillo // Journal of International Money and Finance. – 1999. – № 18. – P. 561–586.
2. Bussiere M. Towards a New Early Warning System of Financial Crises / M. Bussiere, M. Fratzscher // Journal of International Money and Finance. – 2006. – № 25. – P. 953–973.
3. Pablo Hernández de Cos, Gerrit B. Koester, Enrique Moral-Benito and Christiane Nickel Signalling fiscal stress in the Euro area a country specific early warning system // Working Paper Series № 1712 / European Central Bank AUGUST 2014. – 24 p.
4. Predicting sovereign debt crises / [P. Manasse, N. Roubini, A. Schimmelpfennig] // IMF Working Paper 03/221. – 2003.
5. Assessing fiscal stress / [E. Baldacci, I. Petrova, N. Belhocine, G. Dobrescu, S. Mazraani] // IMF Working Paper 11/100. – 2011.

Рис. 1. Фіскальний стрес-індекс в Україні з 2011 по 2016 роки

Рис. 2. Фіскальний стрес-індекс у світі, 1995–2011 роки [20, с. 23]

6. An early detection index of fiscal stress for EU countries / [K. Berti, M. Salto, M. Lequien] // European Economy. Economic Papers. 475. Brussels. – 2013.
7. European Commission (2012a) «Fiscal Sustainability Report 2012» European Economy, No. 8/2012
8. Assessing early warning systems: how have they worked in practice? / [A. Berg, E. Borensztein, C. Pattillo] // IMF Working Paper 04/52. – 2004.
9. Measuring Fiscal Vulnerability and Fiscal Stress: A Proposed Set of Indicators / [E. Baldacci, I. Petrova, J. McHugh] // IMF Working Paper 11/94. – 2011.
10. World Economic Outlook Database by Ukraine // IMF April 2015 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2007&ey=2015&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=41&pr1.y=4&c=926&s=NGDP_R%2CNGDP_RPCH%2CNGDP%2CNGDPD%2CNGDP_D%2CNGDPRPC%2CNGDPPC%2CNGDPDPC%2CPPPGDP%2CPPPPC%2CPPPSH%2CPPPEX%2CNID_NGDP%2CNGSD_NGDP%2CPCPI%2CPCPIPCH%2CPCPIE%2CPCPIEPCH%2CTM_RPCH%2CTMG_RPCH%2CTX_RPCH%2CTXG_RPCH%2CLUR%2CLP%2CGGR%2CGGR_NGDP%2CGGX%2CGGX_NGDP%2CGGXCNL%2CGGXCNL_NGDP%2CGGSB%2CGGSB_NPGDP%2CGGXONLB%2CGGXONLB_NGDP%2CGGXWDN%2CGGXWDN_NGDP%2CGGXWDG%2CGGXWDG_NGDP%2CNGDP_FY%2CBCA%2CBCA_NGDPD&grp=0&a.
11. Request for extended arrangement under the extended fund facility and cancellation of stand-by arrangement—staff report; press release; and statement by the executive director for Ukraine IMF Country Report No. 15/69 March 2015
12. Fiscal Adjustment in an Uncertain World (table 7) IMF Fiscal Monitor April 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2013/01/fmindex.htm.
13. Державний та гарантований державою борг України станом на 31 грудня 2014 року / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=224493&stind=11.
14. Державний та гарантований державою борг України станом на 31 грудня 2013 року / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=224493&stind=11.
15. Державний та гарантований державою борг України станом на 31 грудня 2012 року / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=224493&stind=11.
16. Short term external debt (% of total reserves) World Development Indicators World Bank 201538 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DSTC.IR.ZS.
17. Cottarelli C. Macro-Fiscal Implications of Health Care Reform in Advanced and Emerging Economies / C. Cottarelli // IMF 28.11. 2010.
18. Cottarelli C. The Challenge of Public Pension Reform in Advanced and Emerging Economies / C. Cottarelli // IMF 28.11. 2010.
19. Fertility rate, total (births per woman) World Development Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.TFRT.IN.
20. Vlasov S. Analysis of Russia's fiscal sustainability under the new fiscal rules Bank of Finland / S. Vlasov // BOFIT Online 2013 No. 9 Helsinki 9/2013.

УДК 336.713:330.101.52

Остапенко А.С.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Херсонського національного технічного університету

Повод Т.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Херсонського національного технічного університету

ОЦІНКА РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

EVALUATION OF THE RESOURCE BASE OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено оцінку ресурсної бази банківської системи України. Досліджено умови функціонування банківської системи, які безпосередньо або опосередковано впливають на стан ресурсної бази банків. Проаналізовано динаміку та структуру ресурсної бази банківської системи у 2014–2016 роках. Загалом у 2014–2016 роках динаміка ресурсної бази банків є нестабільною. Так, у 2014–2015 роках вона є негативною і свідчить про скорочення ресурсної бази, а у 2016 році ситуація дещо стабілізується і відбувається нарощування ресурсів банківської системи загалом. Визначено заходи стабілізації діяльності банківської системи загалом та окремого банку зокрема.

Ключові слова: ресурсна база, банківські ресурси, власний капітал, зобов'язання, кошти фізичних осіб, кошти суб'єктів господарювання.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка ресурсной базы банковской системы Украины. Исследованы условия функционирования банковской системы, которые непосредственно или косвенно влияют на состояние ресурсной базы банков. Проанализирована динамика и структура ресурсной базы банковской системы в 2014–2016 годах. За этот период динамика ресурсной базы банков является нестабильной. Так, в 2014–2015 годах наблюдается сокращение ресурсной базы, а в 2016 году ситуация несколько стабилизируется и происходит наращивание ресурсов банковской системы в целом. Определены меры по стабилизации деятельности банковской системы в целом и отдельного банка в частности.

Ключевые слова: ресурсная база, банковские ресурсы, собственный капитал, обязательства, средства физических лиц, средства субъектов хозяйствования.

ANNOTATION

In the article implemented evaluation of the resource base of the banking system of Ukraine. Defined conditions for the functioning of the banking system, which directly or indirectly affect the state of the resource base of banks. The article analyses dynamics and structure of the resource base of the banking system in the years 2014–2016. During this period dynamics of the resource base of banks is unstable, so, in 2014–2015 it is negative and indicates a decrease of the resource base, and in 2016 the situation is somewhat stabilized and observed enlargement up resources of the banking system as a whole. Determined measures are stabilizing as the all banking system so and individual banks.

Keywords: resource base, banking resources, equity capital, liabilities, funds of individuals, funds of economic entities.

Постановка проблеми. Банківська система України є важливим елементом економіки країни. Основним завданням банківської системи є акумуляція тимчасово вільних коштів та перетворення їх у функціонуючий капітал. Стабільному функціонуванню та подальшому розвитку банківської системи України сприяє нарощування її ресурсної бази.

Під впливом нестабільного стану національної економіки, недосконалої грошово-кредитної політики НБУ, недостатньої ефективності банківського нагляду, недосконалості законодавчої бази та незахищеності прав кредиторів, структурних коливань у доходах юридичних та фізичних осіб можливості формування ресурсної бази окремого комерційного банку та банківської системи загалом залишаються незадовільними.

Сьогодні формування ресурсної бази комерційних банків є одним із найважливіших завдань для забезпечення їх економічного зростання. Банківська система має володіти сукупністю ресурсів, достатніх як для кредитування поточних потреб суб'єктів господарської діяльності, так і для фінансування інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів і підтримки власної ліквідності та фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності банківських ресурсів у своїх наукових працях розглядали такі вчені, як В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренева, Ж.М. Довгань, О.В. Дзюблюк, І.І. Благун, О.О. Волинець, Т.Л. Кардінал та ін. Оцінку ресурсної бази банків та банківської системи загалом досліджували Є.С. Полякова, К.О. Паляничко, В.І. Рошило, В.А. Фурсова, М.О. Капелюшна, О. Гринько, В. Хохлов, В. Піддубний та ін.

Метою статті є системна оцінка стану ресурсної бази банківської системи України у 2014–2016 роках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом під банківськими ресурсам розуміють сукупність грошових коштів, що перебувають у розпорядженні банку та використовуються ним для виконання своїх функцій та операцій. Теоретично це фінансові ресурси банку, що складаються із власних, залучених і запозичених коштів. Власні кошти формуються за рахунок акціонерного і резервного капіталу та нерозподіленого прибутку. До залучених і запозичених коштів належать вклади (депозити), кошти від продажу облігацій та інших боргових цінних

паперів, залишки на рахунках клієнтів, кошти, одержані від національного банку для підтримання ліквідності, а також міжбанківські кредити. Банківські ресурси банки використовують для проведення кредитних та інших активних операцій [1].

Також поняття «банківські ресурси» можна трактувати як у вузькому, так і у широкому розумінні. У вузькому розумінні банківські ресурси – це акумульовані банком вільні кошти економічних суб'єктів на умовах виникнення зобов'язань власності чи боргу для подальшого розміщення на ринку з метою отримання прибутку. А в широкому розумінні поняття «ресурс» трактується не лише як «засоби» і «запаси», а й як «можливості». Тому крім традиційних ресурсів це поняття охоплює і реальні можливості банку не лише акумулювати грошові зобов'язання боргу чи власності, а й отримати прибуток від проведення дохідних банківських операцій [2, с. 6].

Оцінку ресурсної бази банківської системи України доцільно розпочати із дослідження умов функціонування банківської системи впродовж останніх років.

Так, у 2014–2015 рр. в Україні спостерігалась найбільш глибока політична, соціальна, економічна та банківська криза за всі роки незалежності. Політична нестабільність та військовий конфлікт на сході значно гальмували процеси економічного відновлення, стабілізації фінансової ситуації в Україні. Починаючи з 2014 року відбулося найбільше за останні роки зменшення ВВП – на 6,8% [3], що привело до посилення негативної динаміки формування ресурсної бази банківської системи та погіршення макроекономічної ситуації.

За даними НБУ у 2014 році індекс виробництва базових галузей був від'ємним і становив 9,3%, а у 2015 році він виріс до 20,3% [4]. З початку 2015 року промисловість загалом показала падіння виробництва на 21,5%, будівництво – на 32,6%, навіть відносно стабільна роздрібна торгівля характеризується найбільшим за останні десятиріччя падінням, яке перевищило 25%, сільське господарство – 4,8%. Має місце також прискорення інфляційних процесів. Темп інфляції, який у 2014 році становив 112,1%, у перші місяці 2015 року значно збільшився, зокрема у січні він становив 128,5% відносно січня 2014 року, а за січень-квітень 2015 року – 142,7% відносно аналогічного періоду 2014 року [4].

Варто відзначити також зростання дефіциту зведеного платіжного балансу до 13 млрд дол. США та зниження золотовалютних резервів до критично низького рівня. Наведені факти свідчать про загострення фінансово-економічної кризи, що негативно впливає на розвиток банківської системи загалом [5].

Крім зазначених причин, негативний фінансовий результат у банківській системі зумовлений також і значними структурними змінами в доходах банків у бік зростання частки комісійних доходів; результатами від торговельних операцій; зменшенням процентних доходів; збільшенням витрат банків, які лише за січень-лютий 2015 року зросли у 3,7 рази порівняно із аналогічним періодом 2014 року і становили 26,4 млрд грн. (в основному за рахунок збільшення обсягів відрахувань у резерви) [5].

Щоб вийти на параметри оптимальної моделі банківської системи, було б доцільним зняти обмеження, які перешкоджають необхідним якісним і кількісним позитивним змінам. Це вимагає негайного проведення конструктивних змін державної політики в монетарній, бюджетній та антимонопольній сферах, вдосконалення правового й інформаційного забезпечення діяльності фінансових інституцій, а саме комерційних банків [6, с. 147].

Проаналізуємо динаміку ресурсної бази банків України (табл. 1).

Як видно з таблиці, динаміка формування ресурсної бази українських банків є нестабільною, за період 2015–2016 років відбувається її зростання до 1 256 299 млн грн., що менше, ніж у 2014 році, на 60 553 млн грн. або на 4,6% та більше, ніж у 2015 році, на 1914 млн грн. або на 0,2%.

Що стосується формування власного капіталу банківської системи впродовж розглянутого періоду, то динаміка також нестійка, і у 2015 році відносно 2014 року його розмір скорочується на 44 310 млн грн. або на 30%, у 2016 році відносно 2014 року скорочується на 24 239 млн грн. або на 16,4%, але порівняно з 2015 роком навпаки зростає на 20 071 млн грн. або на 19,4%.

Акціонерний капітал банків України протягом трьох років має динаміку до збільшення, і його розмір виріс за цей період на 234 518 млн грн.

Таблиця 1

Динаміка ресурсної бази банківської системи України протягом 2014–2016 років [7]

Показник	Роки			Відхилення 2016 року від:			
	2014	2015	2016	2014 року		2015 року	
				млн грн.	%	млн грн.	%
Всього пасиви банків	1 316 852	1 254 385	1 256 299	–60 553	–4,6	1914	0,2
Власний капітал, у т. ч.:	148 023	103 713	123 784	–24 239	–16,4	20071	19,4
акціонерний капітал	180 150	206 387	414 668	234 518	130,2	208 281	100,9
Зобов'язання, у т. ч.:	1 168 829	1 150 672	1 132 515	–36 314	–3,1	–18 157	–1,6
кошти суб'єктів господарювання	261 372	317 626	369 913	108 541	41,5	52 287	16,5
кошти фізичних осіб	416 371	389 060	437 152	20 781	5,0	48092	12,4

або у 2,3 рази. Це пов'язано зі впровадженням НБУ програми докапіталізації банків.

Зобов'язання банківської системи протягом аналізованого періоду зменшилися з 1 168 829 млн грн. у 2014 році до 1 132 515 млн грн. у 2016 році, що менше на 36 314 млн грн. або на 3,1%. Зауважимо, що впродовж аналізованого періоду зросли кошти суб'єктів господарювання з 261 372 млн грн. у 2014 році до 369 913 млн грн. у 2016 році, що більше на 108 541 млн грн. або на 41,5%, така динаміка є досить позитивною. Кошти фізичних осіб також поступово збільшуються з 416 371 млн грн. у 2014 році до 437 152 млн грн. у 2016 році, що більше на 20 781 млн грн. або на 5%. Наведена динаміка є позитивною і свідчить про поступове повернення довіри до банківської системи України з боку населення.

Таким чином, динаміка формування ресурсної бази банківської системи України у 2014–2015 роках взагалі є негативною, оскільки відбувається скорочення як загальних ресурсів банків, так і їх складників – власного капіталу та зобов'язань. Але вже впродовж 2016 року ситуація дещо стабілізується і відбувається хоча і незначне, але зростання загальної суми банківських ресурсів відносно 2015 року, у тому числі зростає розмір власних ресурсів. Все вище наведене свідчить про незначне покращення фінансової стійкості банківської системи у 2016 році.

На рис. 1 наочно подано динаміку часток ресурсних складників банківської системи України. У розглянутий період частка власного капіталу скорочується з 11% у 2014 році до 8% у 2015 році і тільки у 2016 році зростає до 10%, це свідчить про залежність банківської системи від зовнішніх джерел фінансування своєї діяльності. Відповідно частка зобов'язань у пасивах зростає з 89% у 2014 році до 92% у 2015 році та скорочується до 90% у 2016 році. У зобов'язаннях відбувається стійке зростання частки коштів суб'єктів господарювання

	2014	2015	2016
Власний капітал	0,112406709	0,082680357	0,098530684
Зобов'язання, у т.ч.:	0,887593291	0,917319643	0,901469316
кошти суб'єктів господарювання	0,223618682	0,276035221	0,326629669
кошти фізичних осіб	0,356229183	0,338115466	0,386001068

Рис. 1. Частка ресурсних складників банківської системи України за 2014–2016 роки, %

Рис. 2. Динаміка кредитів та депозитів у банківській системі України у 2014–2016 роках, млн грн.

з 22% у 2014 році до 28% у 2015 році та до 33% у 2016 році. Частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях банків є нестабільною, про що свідчить скорочення у 2015 році з 36% до 34%, хоча вже у 2016 році відбулося її зростання до 39%. Це свідчить про е, що відбувається переорієнтація банківської системи з обслуговування юридичних осіб на обслуговування фізичних осіб. Таким чином, натепер і у майбутньому все ж таки кошти фізичних осіб стануть основним джерелом формування ресурсної бази банків країни. Банкам України необхідно сприяти покращенню ефективності послуг фізичним особам – це і кредитування, і послуги, пов'язані з депозитною діяльністю.

На рис. 2 подано динаміку кредитів та депозитів банківської системи України у 2014–2016 роках, а також динаміку зміни коефіцієнта співвідношення депозитів та кредитів.

У 2014–2016 роках відбувається динаміка скорочення кредитів, наданих банківською системою України, і у 2016 році їх сума становить 1 005 923 млн грн., що менше, ніж у 2014 році, на 435 млн грн. або на 0,04% та менше, ніж у 2015 році, на 3845 млн грн. або на 0,4%. Розмір депозитів банківської системи поступово зростає і у 2016 році становить 807 065 млн грн., що на 129 322 млн грн. або на 19,1% більше, ніж у 2014 році, та на 100 379 млн грн. або на 14,2% більше, ніж у 2015 році. Поступове зростання суми наданих депозитів банківської системи у 2014–2016 роках є позитивним явищем. Динаміка коефіцієнта співвідношення депозитів та кредитів банківської системи України у 2014–2016 роках є якісною і у 2014 році становить 0,67, тобто депозити покривають кредити на 67%. У 2015 році відбулося зростання до 70%, а у 2016 році співвідношення становить 0,80, що свідчить про покриття депозитами кредитів на 80%. Це свідчить, що загалом формування кредитних ресурсів банківської системи країни в основному відбувається за рахунок депозитних ресурсів, але також залучаються і недепозитні ресурси (за розглянутий період їх частка коливається з 33% до 20%).

Отже, наразі залишається болючим питання мобілізації фінансових ресурсів у банківському секторі. Через зниження реальних доходів населення, зростання цін на комунальні послуги, продовольчі та непродовольчі товари суттєво скорочується й обсяг заощаджень [5].

Інструменти, що стимулюють заощадження населення, крім підвищення ефективності алокації і трансформації ресурсів, спрямовані і на допомогу державі у вирішенні соціальних завдань – заощадження формують капітали, без яких неможливе становлення середнього класу і стабільний розвиток суспільства [6, с. 148].

Зняття значної частини обмежень можливе за рахунок залучення нових ресурсів. Ресурсами зростання національної банківської системи можуть бути недокапіталізовані немонетарні активи, що утворюють національне багатство; не залучені у фінансовий обіг заощадження держави; кошти населення і бізнесу, що зберігаються поза межами української фінансової системи.

Одним із завдань, що вирішуються за рахунок інструментів управління, повинно стати створення стимулів для залучення засобів нефінансових інститутів і населення у пасиви банківської системи і розширення можливостей малоризикового розміщення засобів.

Відповідно до ключових обмежень макроекономічного й інституційного характеру виділено такі види інструментів управління з метою переходу до оптимальної моделі банківської системи, як залучення заощаджень держави за одночасного підвищення ефективності антиінфляційної політики; підвищення норми заощаджень населення; залучення у фінансовий обіг (капіталізації) активів; інструменти, що забезпечують зміцнення фінансового суверенітету.

Побудова банківської системи, адекватної масштабам економіки держави, вимагає пошуку нових джерел формування банківських пасивів.

У середньостроковій перспективі (4–5 років), звичайно, не можна розраховувати на довгострокові заощадження населення, і тому перспективними є вільні ресурси державних корпорацій і фондів.

Завдання залучення у фінансовий обіг заощаджень держави повинно розв'язуватися одночасно з підвищенням ефективності антиінфляційної політики. У сфері боротьби з інфляцією важливо задавати цільові орієнтири, адекватні реаліям економіки, що інтегрується у світовий економічний простір.

Підвищений інфляційний фон – нормальне явище для економік, що розвиваються. Зростання цін позначає точки зростання, де вкладення капіталів найбільш ефективне. У довгостроковому періоді економічне зростання, розширюючи пропозицію товарів, працює на зниження інфляції.

Широке використання депозитних аукціонів, коли засоби розміщуються в банках без фіксації цільового призначення, можливе лише в умовах дефіциту ліквідності.

Масштабне використання такого інструменту без додаткових обмежень, що уповільнюють перетікання засобів на споживчі ринки, може приводити до «перегріву економіки» і зростання інфляції. Щоб виключити істотні інфляційні наслідки, механізм довгострокового рефінансування повинен доповнюватися обмеженнями на використання наданих засобів [6, с. 149–150].

Висновки. Кризовий стан банківської системи України викликаний наявністю проблем як на макро-, так і на мікрорівні. Ці проблеми прямо чи опосередковано впливають на стан формування ресурсної бази банків. Так, у 2014–2016 роках динаміка та структура ресурсної бази банківської системи України є нестабільною, тому з метою її покращення необхідним є впровадження заходів щодо стабілізації діяльності системи загалом та кожного окремого банку зокрема; сприяння забезпечен-

ню функціональної достатності ресурсної бази; формування власних ресурсів, які дадуть змогу забезпечити фінансову стійкість та подальший розвиток банку; підтримка мінімального обсягу резервів вільних коштів; оптимізація процентних ставок за депозитною діяльністю тощо.

Крім власних ресурсів, надзвичайно важлива роль у діяльності комерційних банків належить і кредитним ресурсам, оскільки від їх обсягів залежить успішність та прибутковість діяльності банків, конкурентне положення на ринку, а також розвиток економічної системи держави загалом.

Також для нарощення ресурсів банківським установам варто приділяти значну увагу вкладній справі та ефективній маркетинговій діяльності – пропонувати населенню гнучкі та взаємовигідні умови розміщення депозитних коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глосарій НБУ / Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124577
2. Довгань Ж.М. Ресурси комерційного банку: сформування та управління: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Ж.М. Довгань. – К., 2006. – 19 с.
3. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
4. Волинець О.О. Аналіз наукових досліджень щодо сутності поточних зобов'язань / О.О. Волинець, Т.Л. Кардінал. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_10/45.pdf
5. Рошило В.І. Ключові проблеми банківської системи в сучасних умовах / В.І. Рошило. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.chtei–knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2015/v2/20.pdf
6. Благун І.І. Механізм формування стратегій управління банківською системою України / І.І. Благун. – Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Івано–Франківськ, 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/dis_blagun.pdf
7. Показники банківської системи / Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

УДК 336.71:001.895

Піддубна В.Г.
аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

МАРКЕТИНГОВІ БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЇ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТИ

BANKING MARKETING INNOVATION: ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі дослідження організаційного та фінансового аспектів маркетингових банківських інновацій. Обґрунтовано, що маркетинг банківських інновацій – це цільовий маркетинг, який заснований на виборі певного сегмента ринку з наступною розробкою інновацій і комплексів маркетингу відповідно до такого сегменту, що дозволяє зосередити увагу і сконцентрувати маркетингові дослідження на конкретному продуктовому сегменті ринку. Мета статті полягає в теоретичному та науково-методичному обґрунтуванні реалізації стратегії маркетингових банківських інновацій із точки зору організаційного та фінансового аспектів. Визначено складові організаційно-фінансової системи маркетингових банківських інновацій. До них віднесено організаційну, функціональну та фінансову підсистеми.

Ключові слова: банківські інновації, маркетинг, банківський продукт, продуктовий сегмент ринку, організаційно-фінансова система.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме исследования организационного и финансового аспектов маркетинговых банковских инноваций. Обосновано, что маркетинг банковских инноваций – это целевой маркетинг, основанный на выборе определенного сегмента рынка с последующей разработкой инноваций и комплексов маркетинга в соответствии с данным сегментом, что позволяет сосредоточить внимание и сконцентрировать маркетинговые исследования на конкретном продуктовом сегменте рынка. Цель статьи заключается в теоретическом и научно-методическом обосновании реализации стратегии маркетинговых банковских инноваций с точки зрения организационного и финансового аспектов. Определены составляющие организационно-финансовой системы маркетинговых банковских инноваций. К ним отнесены организационная, функциональная и финансовая подсистемы.

Ключевые слова: банковские инновации, маркетинг, банковский продукт, продуктовый сегмент рынка, организационно-финансовая система.

ANNOTATION

The article devoted to the study of organizational and financial aspects of bank marketing innovation. The author has determined that the marketing of banking innovation – a targeted marketing that is based on the choice of a particular segment of the market with further innovation and development of the marketing mix according to the segment, allowing you to focus and concentrate on a specific market research grocery market segment. The purpose of the article is theoretical and scientific-methodical substantiation of implementing the strategy of marketing of banking innovation in terms of organizational and financial aspects. The author has the composition of organizational and financial system of bank marketing innovation. These include organizational, functional and financial subsystems.

Keywords: bank innovation, marketing, banking product, grocery segment, organizational and financial system.

Постановка проблеми. Фінансова діяльність будь-якого економічного суб'єкта багатогранна є сукупністю взаємопов'язаних напрямів, пріоритетним із яких у стратегічній перспективі є конструювання, моделювання і реалізація різноманітних фінансових продуктів, що забезпечують найкращий кінцевий фінансовий результат. Банківські установи, з урахуванням кон'єктури на наявних фінансових ринках: кредитному, фондовому, валютному тощо роблять певні операції із залучення та розміщення фінансових ресурсів, а також хеджування та фінансування проектів, використовуючи при цьому різні фінансові продукти та інструменти.

Трансформація стратегічного розвитку банківської системи України та затяжний вплив світової фінансової кризи посилюють конкуренцію між банками з метою завоювання певної ніші на ринку банківських послуг. Впровадження наукових досягнень і винаходів в організацію банківського обслуговування забезпечує постійне відновлення і поліпшення банківських продуктів та застосовуваних технологій обслуговування споживачів. У цьому аспекті набуває актуальності питання використання маркетингових банківських інновацій для забезпечення стійкого довготривалого розвитку та розширення клієнтської бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із дослідженням питань інноваційної діяльності банків та місця маркетингу в ній пов'язані наукові праці М. Веселової [1], С. Єгоричевої [2], С. Ілляшенка [5], А. Кармінського [3], С. Козьменка [4], Н. Маслової [6], Л. Михайлової [7], Н. Пантєлєєвої [8] та багатьох інших. Але водночас значна кількість проблем, таких, наприклад, як уточнення організаційного та фінансового аспектів маркетингових банківських інновацій, залишаються недостатньо розкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нагальною потребою є визначення складових організаційно-фінансової системи маркетингових банківських інновацій.

Формулювання цілей статті. Теоретичне та науково-методичне обґрунтування реалізації стратегії маркетингових банківських інновацій із точки зору організаційного та фінансового аспектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток інформаційної економіки та зростання конкуренції на ринку банківських послуг спричиняє необхідність активізації інно-

ваційної діяльності його суб'єктів і застосування новітніх методів банківського маркетингу.

За економічною сутністю інновація є ринковою реалізацією нової ідеї. У банківській сфері інноваціями можна вважати економічну реалізацію нового банківського продукту або послуги, значне поліпшення вже наявного, а також введення нового технологічного, маркетингового, управлінського або організаційного методу ділової практики ведення бізнесу. Інновації є результатом інтелектуальної праці і технологічних розробок, які спрямовані на вдосконалення діяльності банку [9, с. 2].

Виходячи з цього, маркетинг банківських інновацій – це цільовий маркетинг, який заснований на виборі певного сегмента ринку з наступною розробкою інновацій і комплексів маркетингу відповідно до такого сегменту, що дозволяє зосередити увагу і сконцентрувати маркетингові дослідження на конкретному продуктовому сегменті ринку. Особлива увага повинна приділятися аналізу використання банками-конкурентами нововведень із обслуговування клієнтів, новим прогресивним формам обслуговування з використанням технічних засобів, банківських технологій і створюваних ними різних форм конкурентних переваг.

Слід відзначити, що не кожне нововведення можна розглядати як інновацію. За необхідне – інновація повинна володіти певними обов'язковими властивостями, а саме: певний ступінь новизни, здатність задовольнити ринковий попит, комерційна реалізованість, взаємозумовленість, подвійна природа і наявність певного життєвого циклу [3, с. 107]. Тобто інновації в банківській сфері повинні володіти більш високими споживчими якостями порівняно з наявними аналогами, бути привабливими для клієнтів банку та задовольняти потенційний попит нових споживачів.

З метою визначення організаційного та функціонального аспектів розвитку маркетингових банківських інновацій, за доцільне вважаємо уточнити класифікацію банківських інновацій із прив'язкою їх до вибору маркетингової стратегії (рис. 1).

Таким чином, можемо стверджувати, що залежно від вибору маркетингової стратегії банківські інновації доцільно класифікувати як продуктові, технологічні (процесні), ринкові, управлінські.

Якщо розглядати організаційний аспект реалізації маркетингових банківських інновацій, то заслуговує на увагу тезис С. Єгоричевої, про те, що реалізація стратегії впровадження банківських інновацій повинна відбуватися за певним процесом, а саме: «У сучасних умовах розробка та реалізація інновацій є складним, багатоплановим процесом, у якому задіяно багато функціональних підрозділів банківської установи та різних ієрархічних рівнів її управління, і який за своїми результатами та механізмом без-

Рис. 1. Взаємозв'язок обраної маркетингової стратегії з класифікаційною ознакою банківських інновацій

Джерело: складено автором із використанням матеріалів [1, с. 63; 3, с. 111; 4, с. 17]

посередньо пов'язаний зі здійсненням фінансового і ризик-менеджменту комерційного банку» [2, с. 57]. Загальну схему інноваційного процесу С. Єгоричева визначає як пошук та систематизацію ідей, аналіз та відбір ідей, розробка інновацій та комерціалізація [2, с. 55].

Визначення функціонального аспекту реалізації маркетингових банківських інновацій залежить від обраної стратегії банків до формування фінансових ресурсів, які можуть бути використані для цих цілей. Так, Л. Кузнєцова визначає фінансові ресурси банку як сукупність усіх грошових коштів, які є в його розпорядженні в певний період, беруть участь у розробці та реалізації банківських продуктів та послуг, зберігають трансформаційну властивість і створюють умови для прибуткової діяльності [11, с. 109]. Тобто автор монографії пов'язує фінансові ресурси з банку з процесом інноваційного розвитку для реалізації банківських продуктів і послуг.

У журналі «Global Finance» опубліковано Топ – банків світу інноваційного спрямування (таблиця 1).

Водночас слід відзначити, що реалізація організаційно-фінансового механізму маркетингових банківських інновацій пов'язаний із певними чинниками, що його стримують, які можна поділити на:

Фінансово-економічні: надмірний ризик; занадто високі витрати; недостатність фінансування; занадто тривалий період окупності інновації.

Таблиця 1

Топ-банків світу з банківських інновацій у 2016 р.

№ пор.	Номінація	Банк	Країна
Кращі банки світу за категоріями			
1	Кращий приватний банк	UBS	Швейцарія
2	Кращий бутік-private банк	Banque SYZ	
3	Кращий банк з управління між поколінного приватного капіталу	Pictet	
4	Самий інноваційний банк	Citi Private Bank	Австралія
5	Кращий банк для інвестування	UOB	Сингапур
6	Кращий банк для нових клієнтських сегментів	BNY Mellon	Північна Америка
7	Кращий банк на ринках, що розвивається	Itaъ Unibanco	Латинська Америка
8	Кращий банк для підприємців	Northern Trust	США, Чикаго
9	Кращий банк для топ-керівників	Morgan Stanley	США, Нью Йорк
10	Кращий приватний банк для мілленіалов та для капіталу від $1 млн до $25 млн	DBS Bank	Сінгапур, Індія, Індонезія, Китай, Тайвань
11	Кращий банк для капіталу менше $ 1 млн	Santander	Німеччина, Італія, Великобританія, Польща, США
12	Кращий банк для капіталу більше ніж $25 млн	J.P. Morgan	США, Аргентина, Чілі, Тайланд, Мексика, Туреччина
13	Кращий банк цифрових клієнтських рішень	KEB Hana Bank	Панама
Кращі цифрові банки			
1	Кращі послуги з управління інвестиціями	Odeabank	Туреччина
2	Кращі послуги з управління грошовими коштами через Інтернет	Citi	Австралія
	Кращий інтегрований корпоративний та роздрібний сайт банку		
	Кращі ініціативи з інформаційної безпеки		
	Кращі казначейські онлайн-послуги		
	Кращий мобільний банкінг		
	Кращий мобільний додаток		
3	Кращі послуги з торгового фінансування	Nordea	Фінляндія, Де Марк, Люксембург, Норвегія, Росія, Швеція
4	Кращий дизайн веб-сайту	UBS	Швейцарія
5	Кращий в соціальних медіа	Wells Fargo	США, Ірландія
6	Кращі онлайн-депозити, кредитні та інвестиційні продукти	Mashreq Bank	Дубай
7	Кращий дизайн веб-сайта	Garanti Bank	Нідерланди, Росія
8	Кращі ініціативи з інформаційної безпеки, мобільного банкингу, мобільного додатку	Standard Chartered	США, Бангладеш, Ангола, Східна Африка, Швейцарія. Великобританія, Бразилія, Індія
9	Кращий смс/текстовий банкінг	DBS	Сінгапур, Індія, Індонезія, Китай, Тайвань

Джерело: складено автором з використанням матеріалу [10].

Внурішньобанківські: недостатньо високий інноваційний потенціал; брак кваліфікованого персоналу; недостатність технологічної, ринкової інформації; труднощі контролю над інноваційними витратами; недостатня внутрішня гнучкість; нерозвиненість можливостей кооперації.

Інші: недолік технологічних можливостей; недоліки інфраструктури; відсутність потреби в інноваціях; незахищеність прав власності; законодавство, норми та стандарти, оподаткування; низький рівень сприйняття споживачами нових продуктів, послуг, процесів.

Участь банків в інноваційних процесах здійснюється за напрямами:

– проектне фінансування і кредитування інноваційних проектів різних галузей економіки;

– власна інноваційна діяльність управлінського, маркетингового чи фінансового характеру, що насамперед спрямована на універсалізацію та розширення спектра продуктів і послуг відповідно до вимог ринку та мети довгострокової стратегії розвитку банку. Саме власна інноваційна діяльність дозволяє банку позиціонувати себе як новатора, а банківську систему вважати інноваційно-орієнтованою.

Виходячи із вище викладеного, можна сформувати організаційно-фінансову систему маркетингових банківських інновацій, яка містить у собі організаційну, функціональну та фінансову підсистеми (рис. 2).

Організаційна підсистема містить норми і нормативи, правове й інформаційне забезпечення, а також внутрішні і зовнішні економічні відносини, зв'язки банківських установ і системи.

Функціональна підсистема поєднує регулювання, прогнозування, планування, проектування, реалізацію, аналіз, облік.

Фінансова підсистема містить методи й інструменти оцінювання, стимулювання, фінансово-кредитний механізм, механізм ціноутворення тощо.

За останні роки на вітчизняному банківському ринку з'явилося чимало нових продуктів і поступово ці продукти стали походити один на одного. Споживачеві досить важко орієнтуватися в цій масі банківських продуктів, які практично нічим не відрізняються один від одного. Тому виникає питання: чи можна сьогодні виділитися на тлі інших банків і запропонувати щонебудь нове, оригінальне і затребуване і головне – чи варто це робити? Яка ж повинна бути інноваційна стратегія банку?

Якщо порівняти банківський бізнес в Україні з ситуацією на Заході, де кількість роздрібних фінансових продуктів обчислюється сотнями, то з погляду нововведень йому є куди розвиватися, і нові продукти, справді, можуть стати істотною перевагою в конкурентній боротьбі, проте їх введення повинно бути добре підготовленим як із точки зору технологій, так і з точки зору споживачів. Новий продукт, позиційований на потреби конкретної цільової аудиторії, дозволяє досягти дуже високого рівня охоплення цільового сегмента. Окрім цінності самого продукту, його створення має істотну іміджеву складову для банку, тобто формується позитивне ставлення до останнього.

Висновки. Отже, для активізації інноваційної діяльності, стимулювання розробки, ви-

Рис. 2. Організаційно-фінансова система маркетингових банківських інновацій

Джерело: систематизовано автором.

користання і поширення нововведень потрібне створення сучасної ефективної організаційно-фінансової системи цієї діяльності.

Формування гнучкої, динамічної організаційно-фінансової системи управління інноваціями сприятиме стабільному функціонуванню банків, забезпечуючи їх розвиток, підвищення конкурентоспроможності та доступності фінансових послуг.

Залежно від кон'єнктури ринку інновацій, досвіду і рівня знань фахівців банку, принципів делегування повноважень можна використовувати різні структури організації інноваційного процесу. Багато елементів, від яких залежить інновація, схильні до постійних змін, а значить вимагають перегляду принципів організації економічних процесів: підвищення вимог до структурної мобільності банку і до кваліфікації персоналу, зміни асортименту і структури послуг, а найголовніше активного проведення маркетингу банківських послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веселова М. Бенчмаркінг як інноваційний інструмент маркетингової стратегії комерційних банків / Ю. Веселова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 2. – С. 96–100.
2. Єгоричева С. Методологічні засади інноваційного процесу в комерційних банках / С. Єгоричева // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 53–57.
3. Карминский А. Современные тенденции банковских инноваций / А. Карминский, О. Жданова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 106–118.
4. Козьменко С. Маркетинг банківських інновацій / С. Козьменко, Т. Васильєва, С. Лєонов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 13–28.
5. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., професора С. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с.
6. Маслова Н. Сучасні інструменти маркетингових комунікацій банку / Н. Маслова, Є. Карпенко // Молодий вчений. – 2016. – Т. 39. – № 12. – С. 792–795.
7. Михайлова Л. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Л. Михайлова, О. Гуторов, С. Турчіна, І. Шарко. – Вид. 2-ге, доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 234 с.
8. Пантєлєєва Н. Організаційно-економічний механізм управління інноваціями банківської системи / Н. Пантєлєєва // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2013. – № 1 (16). – С. 122–128.
9. Кох Л. Эффективность инновационной деятельности банка: теория и методология. монография / Л. Кох // СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. – 2008. – 24 с.
10. World's Best Private Banks 2017 [Електронний ресурс]. – Global Finance. – Режим доступу: http://www.gfmag.com/magazine/december-2016/finding-and-filling-niches?page=2.
11. Кузнєцова Л. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку: монографія / Л. Кузнєцова. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2009. – 324 с.

УДК 336.761

Піменова М.М.
кандидат економічних наук, старший викладач
Університету митної справи та фінансів

Кулініч А.В., Савва О.О.
Університету митної справи та фінансів

ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

UKRAINIAN STOCK MARKET: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Фондовий ринок є одним із головних механізмів економіки. Тому становлення його ефективної структури є головною метою. У статті розглянуто стан та виявлені проблеми фондового ринку України на сучасному етапі. Розглянуті питання обсягу торгів та інших параметрів діяльності ринку. Запропоновано шляхи вдосконалення для подальшого розвитку фондового ринку України.

Ключові слова: фондовий ринок, біржові торги, біржові контракти, ліквідність, інвестування, спотовий ринок.

АННОТАЦИЯ

Фондовый рынок является одним из главных механизмов экономики. Поэтому становление его эффективной структуры является главной целью. В статье рассмотрены состояние и выявлены проблемы фондового рынка Украины на современном этапе. Рассмотрены вопросы объема торгов и других параметров деятельности рынка. Предложены пути совершенствования для дальнейшего развития фондового рынка Украины.

Ключевые слова: фондовый рынок, биржевые торги, биржевые контракты, ликвидность, инвестирование, спотовый рынок.

ANNOTATION

The stock market is one of the main economy mechanisms. Therefore, the formation of its effective structure is the main goal. The stock market conditions and today's problems are identified in the article. The volume of the tenders' questions and other parameters of market activities are considered. The ways to improve the future development of the Ukrainian stock market are offered.

Keywords: stock market, stock tender, exchange contracts, liquidity, investments, spot market.

Постановка проблеми. На теперішньому етапі розвитку Україна потребує, щоб усі механізми однієї системи працювали правильно. Сьогодні економіка нашої країни не може дозволити собі помилки. Одним із головних механізмів є фондовий ринок. Він відіграє важливу роль, тому що є джерелом фінансових ресурсів. Але фондовий ринок досі знаходиться на стадії становлення, зараз існує ряд проблем, які вимагають негайного вирішення, що і є головним науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та закордонних учених, серед них Н. Левус, В. Полюхович, Л. Калініченко, В. Улинець-Ходаківська та інші приділяють увагу питанням, пов'язаним із фондовим ринком. Особливу увагу науковці приділяють проблемам, шляхам їх вирішення та перспективам розвитку, тому що від цих факторів залежить майбутнє країни.

Виділення невирішених раніше частин загальних проблем фондового ринку, які гальмують його становлення та перспектив розвитку, з метою підвищення привабливості вітчизняного ринку цінних паперів для інвесторів, а також шляхи виходу на світовий ринок.

Головним завданням статті є виявлення проблем функціонування, знаходження шляхів удосконалення механізму роботи та підвищення ефективності ринку цінних паперів.

Виклад основного матеріалу. Більше двадцяти років Україна будує власний фондовий ринок, проте створена модель економічного розвитку не здатна забезпечити економічну безпеку країни в умовах загострення глобальних суперечностей.

Аналізуючи модель фондового ринку України, дослідники вказують на те, що модель копіювали, саме з американської. Також модель не відповідає потребам учасникам ринку, що призводить до втрати джерел фіксування. Втрата інвестиційних грошових коштів саме населення, тому що воно не бере участі у процесах інвестування.

Сьогодні навіть найоптимістичніше налаштовані учасники фондового ринку перестали говорити про швидке відновлення зростання цін і попиту на акції українських емітентів. Більшість із них одностайні в думці, що фондовий ринок України у 2013–2014 рр. перебував у стані стагнації, а у 2015 р. його функціонування фактично припинено. 2014 р. приніс портфельним інвесторам лише стабільні збитки. Брак інтересу до інвестиційних фондів із боку населення, зменшення кількості надійних фінансових інструментів і конкуренція з боку високодохідних банківських депозитів, зумовили непростий 2014 р. для ринку цінних паперів країни.

В Україні останнім часом надійні гарантії захисту прав власності можуть бути забезпечені (як для олігарха, так і для невеликого підприємця) лише за умови передачі контрольного або блокувального пакета прав власності в руки найвпливовіших користувачів владної вертикалі або їхніх уповноважених представників. Це стало однією з причин того, що індекс інвестиційної привабливості України міститься на вкрай низьких позиціях [5].

Сьогодні в Україні фондовий ринок все ще перебуває у стадії становлення. У контексті розгляду становлення фондового ринку України впродовж 2013–2015 рр., можна зробити висновок про демонстрацію достатньо високих темпів розвитку. Цьому сприяла інфраструктура фондового ринку, яка, незважаючи на складність та суперечність економічних процесів, що активно проходять в Україні, має на сьогодні тенденцію до розвитку та зростання.

Однак у 2015 р. макроекономічні показники характеризуються певною нестабільністю, це вплинуло на фондовий ринок України. Важливим є індекс, який дає змогу оцінити ситуацію на ринку цінних паперів. 2015 р. завершився зниженням таких індексів, як ПФТС – 39,94%, UX – 35,26% та НКЦПФР – 27,86%. ПФТС вважають основним індикатором фондового ринку України, який розраховується щодня за результатами торгів ПФТС на основі середньозваженої ціни за угодами. Однією з причин такого різкого падіння індексу є макроекономічні процеси.

На рис. 1 ми бачимо, що у 2015 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів знизився на 6,83% порівняно з 2014 роком та становив 2172,67 млрд грн.

На рис. 2 бачимо, що частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів зменшилася та становила 13,35%.

У 2015 р. спостерігалася консолідація на ринку цінних паперів. Серед 10 фондових бірж, досі в Україні діють тільки дві, це «Перспектива» та «ПФТС», саме вони контролюють 95,56% вартості біржових контрактів.

У структурі обсягів біржових контрактів з цінними паперами на фондову біржу «Перспектива» припадає 76,98% усіх обсягів біржових

Рис. 1. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2011–2015 рр., млрд грн

Побудовано авторами за джерелом [1]

Рис. 2. Частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів у 2011–2015 рр., %

Побудовано авторами за джерелом [1]

торгів у 2015 р., «ПФТС» – 18,58%. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2015 р. зафіксовано з державними облігаціями України – 250,13 млрд грн (87,40% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у 2015 р.).

У 2015 р. питома вага вторинного ринку в сукупному обсязі біржових торгів становила 97,59% від загального обсягу торгів. Найбільш привабливим у структурі біржових торгів у розрізі за видами ринків виглядав «спотовий ринок», частка якого становила 85,62% від загального обсягу біржового ринку.

Аналіз складу індексних кошиків ПФТС, Індексу українських акцій (Індекс UA-EIB) фондової біржі «Перспектива» та Індексу українських акцій (UX) «Української фондової біржі», дав змогу дійти висновку щодо галузевої належності найбільш впливових та крупних компаній секторів машинобудування, металургії, енергетичної та нафтогазової сфери. Структура найвпливовіших фондових індексів України демонструє акумуляцію та концентрацію фінансових ресурсів навколо галузей національної економіки, що представляють третій та четвертий технологічні уклади. Актуальний склад, на жаль, віддзеркалює економічні реалії відсталої економічної системи. Економічний підйом можливий за умови зміни інвестиційних пріоритетів та підтримки інноваційного прориву у трендових та прибуткових сферах.

Важливо звернути увагу на інформацію щодо кількості випусків цінних паперів, що перебувають в обігу на фондовому ринку, вона характеризує стан вітчизняного фондового ринку. Станом на 31.12.2015 р. кількість випусків цінних паперів, що перебувають в обігу на фондовому ринку, становила 20 870, з них 11,70% допущено до торгів на фондових біржах (таблиця 1).

Проаналізувавши динаміку розвитку фондового ринку України можна побачити, що обсяг випуску цінних паперів у 2011 р. збільшився, далі простежується зниження випуску, проте у 2014 р. відбувається значне зростання емісії цінних паперів. Надалі, а саме у 2015 р., можна простежити зниження обсягу випуску емісійних цінних паперів на 27,50% порівняно з 2015 р. і становить 148,51 млрд грн (рис. 3).

Наразі фондовий ринок України перебуває у стані розвитку. Зазначені вище дані свідчать, що український фондовий ринок низьколіквідний. Крім цього, існує ще одна серйозна проблема – це низький відсоток акцій, які перебувають в обігу. Унаслідок цього фондовий ринок України більш волатильний, ніж світові фондові ринки [2].

Подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розбудови фінансової системи. Розвиток фондового ринку винятково на основі саморегуляції ринкових відносин є неможливим. Це можна пояснити тим, що ринкові відносини на нещодавно утворених ринках ще повністю не сформувалися [4].

Рис. 3. Обсяг зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів у 2011–2015 рр., млрд грн

Побудовано авторами за джерелом [1]

Таблиця 1

Інформація щодо кількості випусків цінних паперів, що перебувають в обігу на фондовому ринку, шт.

	Станом на 31.12.2011	Станом на 31.12.2012	Станом на 31.12.2013	Станом на 31.12.2014	Станом на 31.12.2015
Кількість випусків цінних паперів, що перебувають в обігу на фондовому ринку	21 990	22 512	22 128	20 479	20 870
Кількість випусків цінних паперів, які допущено до торгів на фондових біржах	1 785	2 447	2 802	2 829	2 442
Кількість випусків цінних паперів, які не допущено до торгів на фондових біржах	20 205	20 065	19 326	17 650	18 428

Провівши аналіз фондового ринку України, можна зробити такі висновки про його стан та розвиток. По-перше, створення фондового ринку в Україні відбувалося за умов браку чіткої та логічної нормативно-законодавчої бази, а також невідповідності окремих елементів ринку міжнародним стандартам. По-друге, важливою проблемою, що постає перед Україною, є те, що правове забезпечення та механізми котирування цінних паперів ще досі чітко не визначені, відсутня відповідна інфраструктура, ринок недостатньо прозорий та малоліквідний. По-третє, український фондовий ринок перебуває в безпосередній залежності від світового, це засвідчує підвищення значень українських фондових індексів під час стрімкого росту світових індексів та сприятливих політичних та економічних новин [2].

Висновки. Отже, для покращення ситуації на фондовому ринку необхідно, щоб Верховна Рада України, уряд та Фонд державного майна діяв конкретно та цілеспрямовано. Потрібно виконати низку певних дій. По-перше, має функціонувати розвинена інфраструктура фондового ринку, має бути запропоновано широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку. По-друге, невід'ємною складовою розвитку фондового ринку має стати його інтеграція у світові фінансові ринки. Водночас розвиток фондового ринку України має бути тісно пов'язаним із розвитком інших сегментів фінансового ринку (банківського, страхового, сектору пенсійного забезпечення тощо). По-третє, основною функцією, яку має виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення грошовим капіталом потреб економіки країни шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фондів коштів від особи, яка володіє вільними інвестиційними ресурсами, до особи, якій необхідні такі ресурси для розвитку.

Також важливо проаналізувати законодавчу та нормативну бази, які регулюють діяльність фондового ринку, виявити в них слабкі боки та здійснити заходи щодо їх усунення. Ці дії дозволять мінімізувати негативні явища та мобілізувати інвестиційні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річний звіт НКЦПФР за 2015 рік. Рух ринку цінних паперів України до світових стандартів задля економічного зростання держави. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc. gov.ua/user_files/content/ 58/1402491205.pdf.
2. Яковенко Г. Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку / Г. Яковенко // Магістеріум. Економічні студії. – 2014. – № 56. – С. 105–108.
3. Левус Н. Перспективи розвитку фондового ринку України / Н.І. Левус // Стратегічні орієнтири. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfor.com/index.php?newsid=783.
4. Улинець-Ходаківська В. Інтеграція України до єдиного ринку фінансових послуг ЄС / В. Улинець-Ходаківська // Україна Бізнес Ревю. – 2010. – № 5. – С. 16–18.
5. Кутузова М. Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища / М. Кутузова // Молодий вчений. – № 3 (30). – 2016. – С. 115–118.

УДК 336.14:352

Роменська К.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Університету митної справи та фінансів

КОНТРОЛЬ ЗА ДОТРИМАННЯМ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

THE CONTROL OF COMPLIANCE THE BUDGET LEGISLATION AND ITS IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті визначено учасників бюджетного процесу, що здійснюють контроль за управлінням бюджетними коштами. Охарактеризовано діяльність цих учасників, перелічено їх контрольні повноваження, форми контролю, які вони здійснюють. Досліджено показники попереджень про порушення бюджетного законодавства, що здійснюються органами Державної казначейської служби України. Визначено умови, за яких управлінські рішення з питань використання бюджетних коштів є обґрунтованими, не помилковими та не призводять до порушень бюджетного законодавства. Уточнено поняття «ефективність», «результативність», «економне використання бюджетних коштів», що дозволить забезпечити достовірність фінансової звітності.

Ключові слова: контроль, бюджетне законодавство, бюджетні кошти, розпорядники, одержувачі, ефективність, результативність.

АННОТАЦИЯ

В статье определены участники бюджетного процесса, которые осуществляют контроль за управлением бюджетными средствами. Охарактеризована деятельность этих участников, перечислены их контрольные полномочия, формы контроля, которые они совершают. Исследованы показатели предупреждений о нарушении бюджетного законодательства, те, что осуществляются органами Государственной казначейской службы Украины. Определены условия, при которых управленческие решения по вопросам использования бюджетных средств являются обоснованными, не ошибочными и не приводят к нарушениям бюджетного законодательства. Уточнено понятия «эффективность», «результативность», «экономность использования бюджетных средств», что позволит обеспечить достоверность финансовой отчетности.

Ключевые слова: контроль, бюджетное законодательство, бюджетные средства, распорядители, получатели, эффективность, результативность.

ANNOTATION

The budget process participants exercising control over the management of public funds were identified in the article. The activity of listed participants, their supervisory powers, forms of the control that they exercise were characterised. The indicators of warnings about violations of budget legislation, carried out by the Treasury of Ukraine were analized. The conditions under which management decisions of using the budget funds is reasonable, not false and do not lead to violations of budget legislation were identified. The concept of effectiveness, efficiency, economical using of public funds that will ensure the reliability of financial reporting were specified.

Keywords: control, budget legislation, budget funds, spending of budget funds, recipients, efficiency, effectiveness.

Постановка проблеми. Контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками відповідно до Бюджетного кодексу України та іншого законодавства, а також забезпечує досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Обґрунтоване управління бюджетними коштами є запорукою настання можливих помилок, що призводять до порушень бюджетного законодавства. Взаємозв'язок між управлінням бюджетними коштами і настанням порушень бюджетного законодавства визначає необхідність удосконалення як процесу управління бюджетними коштами, так і контролю за дотриманням бюджетного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства України регламентується Бюджетним кодексом України [1]. На сьогодні існує багато теоретичних напрацювань щодо удосконалення управління бюджетними коштами та посилення контролю за дотриманням бюджетного законодавства, які проводили вчені П.П. Андреєв [2], Л.Є. Дейкало [3], Л.В. Дікань [4], Л.В. Лисяк [5], І.Г. Лук'яненко [6], А.Ю. Чубак [3] та інші. Проте сучасні зміни бюджетного законодавства потребують поглибленого дослідження умов посилення контролю за дотриманням бюджетного законодавства, особливо в умовах активного реформування на інноваційній основі бюджетної системи України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Контроль за дотриманням бюджетного законодавства здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу, проте, звичайно, попередити настання порушень легше, ніж виправляти наслідки. Крім того, немаловажливою складовою здійснення контролю є достовірність показників бюджетної звітності, що аналізуються. У сучасних умовах реформування бюджетної системи багато уваги приділяється ефективному використанню бюджетних коштів, проте не завжди цей показник визначається правильно, що унеможливлює проведення контролю, ставить під сумнів отримані результати.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування практичних рекомендацій з удосконалення контролю за управлінням бю-

джетними коштами для обґрунтованого їх використання як засобу попередження настання помилок, що призводять до порушень бюджетного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важлива роль у недопущенні порушень бюджетного законодавства відведена учасникам бюджетного процесу, що здійснюють контроль за управлінням бюджетними коштами. До таких учасників, які здійснюють контроль за управлінням бюджетними коштами, належать органи Державної казначейської служби України, органи Державної фіскальної служби України, органи Державної аудиторської служби України та інші органи.

Органи Державної казначейської служби України здійснюють попередній і поточний контроль за використанням бюджетних коштів, забезпечуючи дотримання законодавства у процесі казначейського обслуговування державного бюджету та місцевих бюджетів, єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання звітності тощо. Попередній контроль здійснюються на стадії прийняття зобов'язань, а поточний – на стадії здійснення операцій перед проведенням платежу.

На прикладі бюджету Дніпропетровської області розглянемо результати роботи органів Державної казначейської служби України, а саме показники попереджень про неналежне виконання бюджетного законодавства розпорядниками та одержувачами при взятті та/або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань, платіжних доручень із виконання бюджетів. На рис. 1 представлені суми та кількість попереджень.

Бачимо, що у 2014 р. суми попереджень знижуються, а у 2015 р. та 2016 р. зростають. Кількісно показники аналогічно зростають, крім кількості попереджень при порушенні бюджетного законодавства, що у 2015р. та 2016 р. знижуються. Зростання у кількості та сумах кількості попереджень є, з одного боку, негативною тенденцією порушень бюджетного законодавства, що могли відбутись, а з іншого, свідчить про результативну роботу органів Державної казначейської служби з виявлення подібних випадків та попередження їх настання.

На рис. 2 продемонстровано, що кількість розпорядників і одержувачів коштів державного бюджету зменшується, проте кількість попереджнь зростає. У місцевих бюджетах обидва показники зростають.

Наведені дані свідчать про те, що органи Казначейства України, здійснюючи попередній і поточний контроль у процесі обслуговування бюджетних коштів, по суті здійснюють запобіжний захід щодо можливих зловживань і порушень у використанні бюджетних коштів розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів [7].

Органи Державної фіскальної служби України реалізують державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, здійснюють контроль за надходженнями до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів, митних та інших платежів тощо [8].

Органи Державної аудиторської служби України здійснюють незалежний державний фінансовий контроль від імені Уряду. Така форма контролю є наступною, що полягає у здійсненні

Рис. 1. Кількість та суми попереджень розпорядників та одержувачів коштів державного та місцевих бюджетів Головним управлінням Державної казначейської служби України у Дніпропетровській області [7]

контролю за: цільовим, ефективним використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів; досягненням економії бюджетних коштів і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів; цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів (позик), отриманих під державні (місцеві) гарантії; достовірністю визначення потреби в бюджетних коштах під час складання планових бюджетних показників та відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (в разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі); відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів довгострокових зобов'язань за енергосервісом, затвердженим в установленому порядку умовам закупівлі енергосервісу; дотриманням законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу щодо державного і місцевих бюджетів; дотриманням законодавства про державні закупівлі; веденням бухгалтерського обліку, а також складанням фінансової і бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання (в разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі), кошторисів та інших документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету; станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності; виконанням функцій з управління об'єктами державної власності; станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в розпорядників бюджетних коштів, станом внутрішнього контролю в інших підконтрольних установах; усуненням виявлених недоліків і порушень [10].

Розпорядники бюджетних коштів в особі їх керівників організовують внутрішній контроль і внутрішній аудит та забезпечують їх здійснення у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах.

Внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ.

Внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на вдосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю.

Оскільки бюджетні установи в особі їх керівників наділені повноваженнями прийняття обґрунтованих управлінських рішень із питань бюджету, необхідно визначити умови, за яких управлінські рішення є обґрунтованими, не помилковими.

Вважаємо, що багатозначними наслідками прийняття обґрунтованого управлінського рішення є економне, ефективне, цільове і результативне використання бюджетних коштів. Перелічені чотири компоненти забезпечуються завдяки проведенню контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Крім того, ці складові в комплексі варто використовувати для достовірної оцінки управління бюджетними коштами. Розглянемо детально кожну з них, адже, на жаль, часто зустрічаються випадки невірного тлумачення і розуміння фінансових термінів, що ускладнює процес оцінки і звітування та ставить під сумнів повноту і достовірність фінансової та іншої звітності.

Основні дві помилки, які часто наявні в наукових дослідженнях та законодавчих матеріалах, це:

Рис. 2. Кількість попереджень та кількість розпорядників і одержувачів коштів державного та місцевих бюджетів України на прикладі Дніпропетровської області [7]

– по-перше, неправильне твердження про те, що цільове використання бюджетних коштів забезпечує їх ефективне використання. Хоча, навпаки, ефективне використання є неможливим без використання коштів на визначену мету;

– по-друге, не можна плутати поняття ефективності, результативності та економічності, оскільки використання бюджетних коштів може бути результативним і економним, проте неефективним.

Ефективність в англомовній літературі тлумачиться, по-перше, як економічність, що передбачає проведення заходів зі зниження витрат на придбані і використовувані ресурси з урахуванням їх необхідної якості. Оцінювана операція визнається економічною, якщо придбання ресурсів, виконання робіт, надання послуг здійснюється у відповідній кількості за мінімальною вартістю. Економічність визначається як співвідношення між досягнутими одержувачем очікуваними результатами та використанням найменшого обсягу коштів (заданого обсягу коштів).

По-друге, ефективність тлумачиться як продуктивність, що базується на визначенні того, чи забезпечується отримання від наявних ресурсів максимуму корисної продукції, виконаних робіт, наданих послуг.

Продуктивність є співвідношенням між випуском продукції, наданням послуг та іншими результатами діяльності одержувача коштів і використаними на їх виробництво матеріальними, фінансовими, трудовими й іншими ресурсами.

По-третє, як результативність, що характеризується забезпеченням діяльності з максимально можливим досягненням бажаного результату.

Результативність характеризується як ступінь відповідності фактичних результатів діяльності одержувачів коштів запланованим результатам. Якщо результат виявляється задовільним, то ризик того, що діяльність або процес мають недоліки, вважається мінімальним. У разі ж незадовільного результату напрямок діяльності і система контролю повинна перевірятися в тій мірі, яка необхідна для виявлення конкретних причин проблеми [2, с. 52].

Узагальнення наявних підходів щодо трактування у фінансовій науці поняття «ефективність» дозволяє визначити, що ефективність забезпечує: досягнення максимальних (визначених) цілей (результатів, ефектів) при залученні мінімального обсягу ресурсів; результативність процесу (операції, проекту), що визначається як відношення ефекту (результату) до витрат, що обумовили й забезпечили його одержання; оптимальне використання наявних фінансових ресурсів для надання суспільних послуг згідно зі стратегічними пріоритетами.

Узагальнюючи вищевказане, основною негативною причиною, що значною мірою ускладнює проведення контролю за дотриманням бюджетного законодавства та ставить під сумнів достовірність фінансової звітності, можна вважати брак науково обґрунтованих підходів до тлумачення поняття «ефективність управління бюджетними коштами».

Таким чином, оцінюючи відповідність використання коштів на визначені цілі, звітуємо про цільове використання бюджетних коштів. Оцінюючи економію бюджетних коштів, розуміємо отримання максимального результату за мінімальних витрат – звітуємо про економне використання бюджетних коштів. Оцінюючи отримані результати, визначаємо результативність використання бюджетних коштів. І лише, порівнявши результати з витратами, можна робити висновок про ефективне або неефективне використання бюджетних коштів.

Основні напрями підвищення ефективності управління бюджетними коштами полягають у проведенні повної і достовірної оцінки ефективності, результативності, економічності та цільового використання бюджетних коштів.

Висновки. В умовах змін бюджетного законодавства контроль потребує вдосконалення і посилення, для чого необхідно:

– по-перше, вдосконалити роботу всіх учасників бюджетного процесу, наділених повноваженнями з питань контролю;

– по-друге, забезпечити прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо використання бюджетних коштів;

– по-третє, попереджати настання випадків порушень бюджетного законодавства;

– по-четверте, забезпечити достовірність показників бюджетної звітності, що аналізуються, застосовуючи правильні тлумачення ефективності використання бюджетних коштів при обчисленні результатів.

Перелічені напрями позитивно вплинуть на посилення контролю за дотриманням бюджетного законодавства, що забезпечить його прозорість та сприятимуть усуненню випадків порушень бюджетного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon.rada.gov.ua.
2. Внутрішній аудит ефективності: методичні засади та практичні аспекти / П.П. Андреєв, О.О. Чечуліна, Ян ван Тайнен та ін. – К.: Європейський інститут державного управління та аудиту, 2013. – 72 с.
3. Дейкало Л.Є. Роль розпорядників бюджетних коштів у бюджетному процесі / Л.Є. Дейкало, А.Ю. Чубак // Ефективна економіка. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3889.
4. Дікань Л.В. Контроль у бюджетних установах: підручник / Л.В. Дікань. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2010. – 408 с.
5. Лисяк Л.В. Ефективність використання коштів місцевих бюджетів України: монографія / Л.В. Лисяк, К.М. Роменська. – Дніпропетровськ: УМСФ, 2015. – 232 с.
6. Лук'яненко І.Г. Бюджетно-податкова політика України: нові виклики: монографія / І.Г. Лук'яненко, Марія Сидорович;

Нац. ун-т «Києво-Могил. акад.». – Київ: НаУКМА, 2014. – 227 с.
7. Офіційний сайт Органів Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/map.
8. Про Державну фіскальну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 р. № 236 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon.rada.gov.ua.
9. Про ефективне використання державних коштів: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2016 року № 710 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon.rada.gov.ua.
10. Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України Постанова Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2016 р. № 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon.rada.gov.ua.

УДК 368.91

Рудь І.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи
та страхування
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF LIFE INSURANCE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються теоретичні підходи до визначення багатогранності поняття страхування життя, його значення та функції. Акцентується увага на структурі страхового ринку та визначенні місця в ній страхування життя. Розглянуто процес формування ринку страхування життя в Україні. Надана характеристика функціям страхування життя. Висвітлено основні види страхування життя. Запропоновано перспективи розвитку страхування життя в Україні.

Ключові слова: страхування життя, страховий захист, функції страхування життя, види страхування життя, договір страхування.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются теоретические подходы к определению многогранности понятия страхования жизни, его значение и функции. Акцентируется внимание на структуре страхового рынка и значении страхования жизни. Рассмотрен процесс формирования рынка страхования жизни в Украине. Дана характеристика функциям страхования жизни. Освещены основные виды страхования жизни. Предложены перспективы развития страхования жизни в Украине.

Ключевые слова: страхование жизни, страховая защита, функции страхования жизни, виды страхования жизни, договор страхования.

ANNOTATION

The article analyzes theoretical approaches to the definition of the versatility of the concept of life insurance, its significance and functions. Attention is focused on the structure of the insurance market and the importance of life insurance. The process of formation of the life insurance market in Ukraine is considered. Characteristics of life insurance functions are given. The main types of life insurance are covered. The prospects of development of life insurance in Ukraine are offered.

Keywords: life insurance, insurance protection, life insurance functions, types of life insurance, insurance contract.

Постановка проблеми. Страховий ринок є одним із найважливіших складників фінансової безпеки. Без розвиненого страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, безпечне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення, убезпечення різних сфер його життєдіяльності. Проте в Україні страховий ринок перебуває лише в стадії становлення, а його розвиток супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного, кадрового і технологічного характеру. Чинне законодавство, що регламентує функціонування страхового ринку, не є логічно завершеним. Бракує і необхідних методичних розробок для підвищення ефективності діяльності страхових компаній. Часта зміна регуляторів страхового ринку не сприяла формуванню в Україні дієвої системи страхового нагляду. Відчувається брак кваліфікованих фахівців страхової справи, а також ґрунтовних наукових досліджень і аналітичних матеріалів із страхової проблематики. Немає чіткого бачення стратегічного розвитку вітчизняного ринку страхування життя та його окремих складників. Створення сприятливих умов для функціонування ринку страхування життя в країні є надзвичайно важливим питанням, котре вимагає глибокого наукового вивчення та послідовних практичних дій з боку держави, страхових організацій і суспільства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних засад страхування життя присвячені праці вітчизняних та закордонних науковців, таких як Т. Артюх, Є. Андрієвський, В. Базилевич, А. Бессон, Н. Внукова, О. Гаманкова, Т. Говорушко, О. Залєтов, Е. Клав'єр, В. Командовська, М. Пікард, М. Попов,В. Серебровський, Л. Лондар, Т. Татаріна, Н. Ткаченко, Я. Шумелда, Т. Яворська, А. Манес, О. Фарат, Ф. Хенке, В. Шахов, Р. Юлдашев та ін. У роботах зазначених науковців розглядаються питання становлення та розвитку страхування життя, основні принципи його організації, висвітлюються інші актуальні аспекти діяльності та підвищення ефективності функціонування страхових організацій зі страхуванні життя.

Мета статті – сформулювати визначення страхування життя, його функцій та видів, перспективи розвитку страхування життя в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі ст. 5 Закону України «Про страхування» № 5463-VI від 16.10.2012 р. в Україні існує дві форми страхування – обов'язкове та добровільне. Обов'язкове страхування – це страхування, яке здійснюється відповідно до законодавчих норм. Добровільне страхування – це страхування, яке здійснюється на основі договору між страхувальником і страховиком. Загальні умови і порядок здійснення добровільного страхування визначаються правилами страхування, що встановлюються страховиком самостійно.

Страхування життя є добровільним. Воно не тільки займає значну частину у галузі особис-

того страхування, але і вносить вагомий внесок у можливе соціальне забезпечення населення країни. Страхування життя належить до стратегічно важливого складника страхового захисту населення країни. Воно забезпечує довготермінові інвестиції в економіку, вирішує частину соціальних проблем суспільства, а також поєднує в собі можливість отримання громадянами належного страхового захисту від таких ризиків, як тимчасова або повна (встановлення інвалідності) втрата працездатності внаслідок нещасного випадку, смерті (загибелі).

Багатогранний світовий досвід свідчить про існування важливого напряму захисту громадян від настання раптових, неочікуваних, несприятливих і навіть фатальних подій, яким є страхування життя. Страхування життя дає змогу вирішити низку проблем, які пов'язані зі втратою засобів до існування, з тимчасовою або повною втратою працездатності; досягненням пенсійного віку, хворобою тощо. Переважна більшість громадян не має можливості самостійно компенсувати такі непередбачені витрати. І саме тоді на допомогу приходять страхові організації, послуги яких дають змогу за порівняно невелику плату у вигляді страхових платежів, що сплачуються упродовж визначеного періоду, розраховувати на відчутну і швидку компенсацію непередбачених вищезазначених витрат [2].

Процес формування ринку страхування життя умовно можна розділити на декілька етапів (табл. 1.3).

І етап (1991–1996 рр.) – етап занепаду старої системи страхування життя. Період створення і прийняття перших законодавчих актів із регулювання діяльності на страховому ринку України. Розвитку страхових компаній сприяло прийняття Декрету Кабінету Міністрів України «Про внесення змін і доповнень» у Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 26.04.1993 р. № 38-93, що забороняв комерційним банкам діяльність у сфері страхування, та Декрету «Про страхування» від 10.05.1993 р.

Таблиця 1.3

Етапи становлення ринку страхування життя в Україні

Етапи	Характеристика етапу
І етап: 1991–1996 рр	занепад старої системи страхування життя
ІІ етап: 1996–2001 рр	зародження українського ринку страхування життя
ІІІ етап: 2001–2007 рр.	перехід до нових стандартів і підходів у регулюванні та розвитку ринку
IVетап: 2008–2012 рр.	кризовий період
Vетап: 2013 р. – дотепер	посткризовий період

Водночас кількісне зростання страхового ринку в Україні не перейшло на цьому етапі в якість, не були визначені чіткі напрями розвитку ринку, не було відповідної методологічної бази та кваліфікованих кадрів. Не проводився ефективний державний нагляд і ліцензування (до 1993 р.) страхової справи. Незважаючи на те, що в 1993 р. було створено державну структуру у сфері регулювання страхового ринку – «Укрстрахнагляд», переломного етапу у розвитку страхового ринку, контролі за діяльністю страховиків тощо не відбулось. Більшість страхових компаній були неплатоспроможними. До 1995 р. багато страхових компаній працювали за принципом піраміди (до цього спонукала висока інфляція). Важливим чинником розвитку національного ринку цього часу було створення в Україні філій і представництв московських страхових компаній («АСКО», «Славія» та ін.), створення власних великих компаній-холдингів («Саламандра», а також перетворення «Укрдержстраху» у НАСК «Оранта»). На початку ринкових реформ страхування життя як особлива галузь економіки так і залишилось неврегульованим. Крім того, страхування життя поступово почало втрачати свої позиції на страховому ринку [3].

ІІ етап (1996–2001 рр.) – етап зародження українського ринку страхування життя. Основною подією цього етапу стало прийняття в березні 1996 р. Закону України «Про страхування», який розділив страхові компанії на ті, які займаються винятково страхуванням життя, та ті, що надають послуги страхування, відмінного від страхування життя. Крім цього, цим документом було передбачено низку не менш важливих моментів, що стосуються питання формування та розміщення страхових резервів. Цей закон, а також близько 20 постанов уряду, 11 інструкцій і нормативних актів, прийнятих за цей період, відбивали потреби перехідного періоду від планової до ринкової економіки, безпосередньо визначали умови діяльності у сфері страхування. Підтвердженням зацікавленості держави у розвитку страхування також було прийняття та ухвалення урядом Програми розвитку страхового ринку України на 1998–2000 рр.

ІІІ етап (2001–2007 рр.) – це період переосмислення напрацьованого і переходу до нових стандартів і підходів у регулюванні та розвитку ринку. Значно посилилася конкуренція та професіоналізм у роботі страховиків. З'явився новий регулятор – у кінці 2002 р. створена Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (нині Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг). Прийнятий у новій редакції в кінці 2001 р. Закон України «Про страхування» встановив нові вимоги до статутних фондів страховиків у розмірі 1,5 млн євро для страховиків, які здійснюють страхування життя. У цей період страховий ринок за темпами розвитку випереджає інші сектори економіки. Він є найрозвиненішим сектором ринку небанківських фінансових послуг, який акумулює 68% загального обсягу активів. Однією з причин такого розви-

тку є використання страхування як інструменту податкової оптимізації. Для цього періоду характерний ріст обсягів перестрахування ризиків, посилення впливу іноземного капіталу на діяльність страхових компаній.

IV етап (2008–2012 рр.) – кризовий. Цей період характеризується уповільненням темпів росту основних показників вітчизняного страхового ринку внаслідок фінансової-економічних світових криз 2008 та 2012 рр.

V етап (2013 р. – дотепер) – посткризовий період. Характеризується поступовим оговтанням фінансової системи та помірним зростання основних показників вітчизняного страхового ринку.

Починаючи з періоду становлення незалежності України і донині ринок страхування життя продовжує формуватися через удосконалення законодавчої правової бази, зміни органів нагляду за страховою діяльністю, зміни ставлення населення до деяких видів послуг, упровадження податкових пільг (податкового кредиту). Але відсутність розуміння у населення, що являє собою страхування життя й у чому його переваги, низький рівень довіри до страхових компаній, невпевненість у майбутньому, продовження надавання переваги зберіганню заощаджень готівкою або у доларах США, відсутність ясності у системі оподаткування та суперечливі закони, нестабільність доходів домогосподарств, а також невідповідність гарантованих норм дохідності та таблиць смертності, валютний ризик та інші фактори сприяють гальмуванню розвитку ринку страхування життя.

У науковій, практичній літературі не існує єдиного визначення поняття «страхування життя», оскільки кожен науковець трактує його по-своєму.

Є. Андрієвський бачить у страхуванні життя фактор народного заощадження. М. Пікард, А. Бессон та Е. Клав'єр дотримувалися думки, що страхування життя – це договір такої сучасної страхової послуги, як змішане страхування. М. Поповим було виділено страхування життя як особливий вид господарської діяльності. Науковець В. Серебровський до страхування життя відносить ті страхові послуги, у яких момент ризику полягає в невизначеності строку людського життя. Р. Юлдашев визначає страхування життя як економічний захист, пов'язаний із загибеллю застрахованого [3].

Науковець Т. Татаріна стверджує, що страхування життя – це важлива галузь страхового ринку, яка забезпечує значну частину довгострокових інвестицій в національну економіку та сприяє підвищенню її конкурентоспроможності, тому ринок страхування життя кожної країни є своєрідним індикатором розвитку економіки, підприємництва, інвестиційного ринку цієї держави [3].

У ст. 6 Закону України «Про страхування» № 5463-VI від 16.10.2012 р. визначено, що «страхування життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку» [1].

Подібної позиції дотримується науковець Т. Артюх, яка під страхуванням життя розглядає «підгалузь особового страхування, що включає в себе сукупність видів страхування, за умовами яких страховик виплачує застрахованій особі або її правонаступнику певну грошову суму при дожитті застрахованого до певного віку, події чи дати або в разі його смерті, народження дитини, вступу в шлюб, вступу до вишу (отримання освіти), дожиття до визначеного віку, смерті близького родича (дружини, чоловіка, дітей, батьків)».

Ґрунтовніше економічний зміст страхування життя розкривається через функції, які воно виконує. У працях науковців виокремлюються функції, притаманні страхуванню життя в умовах ринкової економіки.

1). Функція формування соціально-орієнтованого суспільства із забезпеченим майбутнім проявляється у тому, що від наявності страхування життя для громадян залежить соціальний статус, навчання, кредит у банку, пенсія тощо. Загалом від рівня розвитку в країні страхування життя залежить розвиток суспільства. Це визначає і впевненість громадян у соціальному захисті у майбутньому.

2). Функція соціального страхування розкривається через те, що страхування життя багато в чому доповнює систему соціального страхування та забезпечення в частині пенсійного забезпечення громадян.

3). Функція сприяння поліпшенню стану здоров'я населення пов'язана з тим, що страхування життя економічними методами стимулює громадян до дбайливого ставлення до свого здоров'я. Зокрема, у більшості країн світу ще до укладання договору страхування життя страховики вивчають історію хвороби клієнта, враховують масу його тіла, наявність шкідливих звичок тощо, які істотно впливають на розмір страхових внесків та умови страхування.

4). Інвестиційна функція. Оскільки страхові компанії залучають «довгі» гроші, вони є тим локомотивом, який може досить ефективно тягти за собою систему інституціональних інвестицій; вміле та розумне використання коштів страхових резервів допомагає вирішувати завдання фінансування багатьох витратних державних проектів без залучення зовнішніх інвесторів.

5). Кредитна функція розкривається через те, що законодавство більшості розвинених держав передбачає право страховиків кредитувати страхувальників в межах викупної суми на момент видачі кредиту та на строк, що не перевищує період, який залишився до закінчення дії договору страхування життя.

6). Функція мотивації персоналу суб'єктів господарювання представляє довготермінове нагромаджувальне страхування життя як невід'ємний елемент сучасного управління кадрами. Такі страхові програми не тільки допомагають керівнику з мінімальними витратами вирішити «кадрове питання», але й дають змогу створити ефективне управління фінансовими потоками підприємства [10].

Крім того, науковці поділяють функції страхування життя на загальні та спеціальні.

Ризикова функція здійснюється шляхом передачі страхувальником за певну плату страховій компанії матеріальної відповідальності за наслідки прояву таких страхових ризиків, як смерть застрахованої особи, повна або часткова втрата працездатності

Функція створення та використання страхових резервів полягає у формуванні страховиками страхових фондів для їх подальшого перерозподілу на користь осіб, які постраждали внаслідок страхових випадків.

Превентивна функція забезпечує зниження страхового ризику за рахунок обмеження в договорі щодо виплат у разі самогубства, а також за страхових випадків, які відбулися в стані алкогольного, наркотичного та токсичного сп'яніння. Водночас превентивна функція страхування життя виявляється на етапі укладення договору страхування життя шляхом проведення медичного андерайтингу деякими вітчизняними страховими компаніями.

Інвестиційна функція реалізується шляхом інвестування сформованих страхових резервів в економіку країни, через придбання банківських металів, нерухомого майна, іпотечних сертифікатів, облігацій, акцій, цінних паперів, емітованих державою, а також через інвестиції в економіку України за напрямами, встановленими Кабінетом міністрів України.

Функція заощадження проявляє себе в тому, що компанії зі страхування життя здійснюють зберігання та повернення коштів своїх клієнтів. Завдяки цій функції особа за рахунок щорічних страхових внесків може заощадити значну суму коштів, необхідну для реалізації планів у чітко визначений час у майбутньому – пенсія, навчання дитини, придбання будинку та інше.

Функція створення доходу відображається у виплаті страхувальникам доходу, отриманого страховиком за результатами його інвестиційної діяльності.

Кредитна функція полягає у тому, що страхова компанія з коштів сформованих страхових резервів здійснює кредитування страхувальників у межах викупної суми за договором страхування життя.

Функція збереження забезпечує захист коштів страхувальника, необхідних для внеску страхових премій, шляхом скорочення нераціональних витрат та сприяє довгостроковому фінансовому плануванню.

Отже, можна виокремити такі підвиди страхування життя, як:

– змішане страхування;
– страхування дітей;
– весільне страхування;
– пенсійне страхування;
– довічне страхування (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Основні види страхування життя

Види страхування	Зміст страхування
Змішане страхування	забезпечує страховий захист фізичній особі від ризиків дожиття до закінчення терміну страхування, смерті в період дії договору та від нещасного випадку.
Страхування дітей	поєднує умови дожиття застрахованої дитини до 18 років або смерті в період дії договору
Весільне страхування	передбачає дожиття застрахованою особою до особливої події на дату повноліття
Пенсійне страхування	передбачає обов'язок страховика періодично виплачувати пенсію застрахованій особі протягом певного періоду чи довічно
Довічне страхування	забезбечує виплату страхової суми вигодонабувачам (спадкоємцям) застрахованої особи після її смерті

6 лютого 2015 р. у Верховній Раді України зареєстровано Проект Закону України «Про страхування» № 1797-1, в якому відображається класифікація страхування за європейськими стандартами. Згідно з цим Проектом страхування життя поділяється на п'ять класів:

– Клас I. Страхування життя інше, ніж інвестиційне.
– Клас II. Страхування на випадок дожиття до події, передбаченої договором страхування.
– Клас III. Інвестиційне страхування життя.
– Клас IV. Постійне страхування здоров'я.
– Клас V. Страхування додаткової пенсії.

Тлумачення поняття страхування життя визначається за специфікою окремого класу.

Світова страхова практика поділяє страхування життя на страхування капіталів і страхування рент. Страхування капіталів передбачає для страхувальників можливість укласти договори страхування з умовою виплати певної суми при дожитті до зазначення вказаного в договорі строку (події) або на випадок смерті. Страхування капіталів має на меті створення нових капіталів.

Рентне страхування передбачає, що певна зумовлена договором страхування частка виплачується страхувальникові (застрахованому) у вигляді регулярних періодичних виплат, загальна сума яких залежить від тривалості життя страхувальника (застрахованого).

Одним із найпопулярніших видів особистого страхування є змішане страхування життя. Воно дає змогу поєднувати в одному договорі і на одну особу страхування на випадок дожит-

тя і на випадок смерті. Змішане страхування життя поєднує в собі два суперечливі ризики: з одного боку – дожиття до певної дати або події, а з іншого – смерть. Але фактично може мати місце лише один ризик – людина чи доживе до кінця дії договору, чи ні.

У проведенні страхування життя основними страховими випадками є дожиття до закінчення строку страхування або смерть страхувальника (застрахованого) протягом його дії. Саме тому страховій компанії потрібно визначити ймовірність цих подій. Якщо взяти до уваги цей важливий момент, можна досягти еквівалентності у відносинах між страховиком та страхувальником і забезпечити страховикові можливість побудувати міцну фінансову основу своєї діяльності. На шляху до вирішення цього завдання важливе місце має вимірювання норм смертності. З цією метою складають таблицю смертності, яка базується на показниках статистичного обліку населення або матеріалах самої страхової компанії. Так, 18 червня 1583 р. у Лондоні було складено перший договір про страхування життя. Практично через сто років (у 1693 р.) Е. Галлей надрукував науково обґрунтовані розрахунки визначення тенденцій підвищення чи зниження рівня смертності – так звані «таблиці смертності», які стали підвалинами теорії страхування життя.

Таблиця смертності – упорядкований ряд взаємопов'язаних величин, що характеризують зменшення з віком деякої сукупності народжених унаслідок смертності. Вона є системою показників, які вимірюють частоту смертності в різні періоди життя та частоту дожиття до кожного наступного віку.

Договором страхування життя обов'язково передбачається збільшення розміру страхової суми та (або) розміру страхових виплат на суми (бонуси), які визначаються страховиком один раз на рік за результатами отриманого інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя за вирахуванням витрат страховика на ведення справи у розмірі до 15% отриманого інвестиційного доходу та обов'язкового відрахування в математичні резерви частки інвестиційного доходу, що відповідає розміру інвестиційного доходу, який застосовується для розрахунку страхового тарифу за цим договором страхування та у разі індексації розміру страхової суми та (або) розміру страхових виплат за офіційним індексом інфляції, відрахування в математичні резерви частки інвестиційного доходу, що відповідає такій індексації.

Висновки. Таким чином, страхування життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку

У сучасних умовах розвитку вітчизняного ринку страхування життя процедура професійного навчання та реєстрації страхових посередників має бути простою та недорогою. Нами запропоновано до страхових агентів застосовувати практику їх реєстрації та професійної підготовки страховиками під наглядом Держфінпослуг на безоплатній основі. Водночас необхідно законодавчо встановити, що спеціальне навчання повинні проходити не лише керівники страхового брокера – юридичної особи, а й усі його працівники, які здійснюють посередницьку діяльність у страхуванні. Враховуючи європейські стандарти діяльності страхових посередників, вимоги щодо наявності страхування професійної відповідальності запропоновано застосовувати лише до страхових брокерів, тоді як відповідальність за дії страхових агентів доцільно покласти на страхову компанію, з якою вони співпрацюють [4].

Для вирішення проблеми надання клієнтам неповної та недостовірної інформації про умови страхування необхідно впровадити законодавчі норми, що визначатимуть інформацію, яка має надаватися клієнтам страхових компаній у письмовій формі до моменту укладання договору страхування життя, а недотримання таких вимог є підставою для визнання укладеного договору страхування нечинним та повернення страхувальнику сплаченої страхової премії. Ще одним заходом, що дасть змогу захистити споживачів послуг страхування життя від надання їм недостовірної інформації, є впровадження у чинне законодавство норми, яка передбачала б можливість клієнта відмовитися від укладеного договору страхування життя протягом 14–30 днів після отримання усіх документів. Це дасть можливість споживачам детально ознайомитися з умовами договору страхування, переконатися в достовірності інформації, яка їм надавалася страховим посередником, та прийняти остаточне рішення про необхідність страховки.

Потребує кардинальних змін державна політика у сфері підвищення страхової культури населення. Передусім необхідно включити діяльність у напрямі поширення серед громадськості інформації про діяльність ринків фінансових послуг та заходи з державного регулювання цієї діяльності у перелік функцій, які здійснює Держфінпослуг, оскільки чинним законодавством це не передбачено. Успішний досвід діяльності польської Комісії фінансового нагляду у цій сфері свідчить, що крім пасивного висвітлення діяльності вітчизняного страхового ринку в засобах масової інформації доцільно передбачати активну роботу, яка проводиться у школах, вищих навчальних закладах, на підприємствах, а також організовувати форуми та вікторини, присвячені страховій тематиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про страхування: закон України; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.
2. Стецюк Т.І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризики / Т.І. Стецюк // Наука й економіка. – 2015. – № 1 (37). – С. 154–160.
3. Фарат О.І. Сутність страхування життя та його функції / О.І. Фарат // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУУ. – 2008, вип. 18.4. – С. 242–249.
4. Фарат О.І. Проблеми реформування системи захисту прав споживачів послуг зі страхування життя в Україні / О.І. Фарат // Вісник Львівської державної фінансової академії. – Львів: ЛДФА, 2008. – № 14. – С. 171–179.

УДК 336.71

Сергєєва О.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

РЕАЛІЗАЦІЯ ФУНКЦІЙ СИСТЕМИ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

REALIZATION OF FUNCTIONS OF DEPOSIT GUARANTEE FUND'S SYSTEM IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено ретроспективний аналіз реалізації функцій системи фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Зазначено, що ФГВФО на сучасному етапі розвитку банківської системи відіграє одну з вирішальних ролей. У результаті проведеного дослідження, автором доведено, що НБУ створенні стимули щодо повернення коштів у банківську систему. Розглянуто протидії інфляційному та девальваційному тиску на гривню Національного банку, який уживав заходи щодо збільшення внутрішньої вартості гривні. Висновки, які зроблені автором, свідчать про наявність у банків певних проблем, зокрема з ліквідністю та прибутковістю, що вкрай негативно впливає на забезпечення безперервності перебігу відтворювальних процесів банківських установ.

Ключові слова: банк, банківської системи України, фонд гарантування вкладів фізичних осіб, фінансові ресурси, вкладники.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен ретроспективный анализ реализации функций системы фонда гарантирования вкладов физических лиц. Указано, что ФГВФЛ на современном этапе развития банковской системы играет одну из решающих ролей. В результате проведенного исследования, автором доказано, что НБУ были созданы стимулы к возвращению средств в банковскую систему. Рассмотрены противодействия инфляционному и девальвационному давления на гривну Национального банка, принимал меры по увеличению внутренней стоимости гривны. Выводы, сделанные автором свидетельствуют о наличии у банков определенных проблем, в частности с ликвидностью и доходностью, крайне негативно влияет на обеспечение непрерывности течения воспроизводственных процессов банковских учреждений.

Ключевые слова: банк, банковская система Украины, фонд гарантирования вкладов физических лиц, финансовые ресурсы, вкладчики.

ANNOTATION

In the article it is made the retrospective analysis of the realization of functions of Deposit Guarantee Fund's system (DGF). It is indicated that DGF on the current stage of development of the banking system plays one of the key roles. As the result of the study it is proved by the author that the crisis of customers' mistrust towards banks plays a crucial role in ensuring the uninterrupted functioning of the banking system. It is considered the counteraction to inflationary and devaluation pressure on the hryvnia by the National Bank of Ukraine, which took measures to increase the intrinsic value of the hryvnia. The conclusions made by the author indicate that the banks have certain problems, in particular with liquidity and profitability, which has a very negative effect on ensuring the continuity of banks' reproduction processes.

Keywords: bank, banking system of Ukraine, Deposit Guarantee Fund, financial resources, investors.

Постановка проблеми. Банківська система України протягом 2012–2016 рр. зазнала значних змін, що виражалися у пришвидшеному рості активів, капіталу, кредитів і депозитів у докризовий період, а також їх швидкому спаді під час порушення фінансової стійкості. Становлення та розвиток банківської системи тісно пов'язані з політичною та економічною ситуацією в Україні та у світі, а також зі створенням ефективного механізму управління банківською діяльністю, зі створенням системи регулювання і контролю банківських операцій. Позитивним є наявність у банківському секторі України іноземного капіталу, які мають змогу акумулювати вільні активи за ціною нижчою ринкової в Україні та видавати кредити на розвиток реального сектору економіки та поточне споживання. Криза недовіри клієнтів щодо банківських установ відіграє вирішальну роль у забезпеченні безперебійного функціонування банківської системи. Тому в найближчій перспективі вирішення цієї задачі є пріоритетним як для керівництва Національного банку України, так і для керівництва кожної окремої банківської установи. Банківський сектор стане ефективним лише тоді, коли зможе запропонувати кожному члену суспільства, незалежно від його матеріального становища, прийнятний механізм обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання функціонування ефективної системи гарантування депозитів займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Г. Десмонд, Р. Келі, П. Роуз, К. Гавальд, Ж. Стуфле, К. Гейгер, Ж. Сабурен, О. Анікін, В. Виноградов, А. Вішневський, О. Бакун, С. Тігіпко, О. Іщенко, С. Аржевітін, С. Безвух, Л. Волощенко, Н. Горбач, З. Сороківська, В. Базилевич, С. Волосович, М. Алексеєнко, В. Жупанін, Т. Мазур. Незважаючи на велику кількість наявних робіт, проблеми розвитку державної системи гарантування вкладів залишаються актуальними і потребують подальшого дослідження (особливо в питанні вдосконалення системи в період сучасної фінансової кризи).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підвищення ефективності діяльності банків є необхідною передумовою подальшого розвитку банківської системи України, а пошук шляхів її стабілізації зумовлює необхідність створення дієздатних програм та проектів.

Дії Національного банку спрямовувалися насамперед на стабілізацію банківської системи, сприяння забезпеченню безперебійного здійснення платежів та вчасного виконання зобов'язань перед вкладниками. З цією метою Національний банк України підтримував ліквідність банків як через надання нових кредитів рефінансування, так і шляхом перегляду графіків їх повернення. Були лібералізовані вимоги до формування банками обов'язкових резервів, зокрема через повне вивільнення коштів з окремого рахунку. Для створення стимулів до повернення коштів у банківську систему, протидії інфляційному та девальваційному тиску на гривню Національний банк уживав заходи щодо збільшення внутрішньої вартості гривні [1; 2].

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система України перебуває у вкрай нестабільному стані. Від'ємна динаміка основних макроекономічних показників, яка свідчить про погіршення економіки, посилення недовіри до банків, висока вартість гривневого ресурсу, домінуючі девальваційні процеси призводять до зниження фінансової стабільності банків. Останнім часом спостерігається погіршення показників капіталізації банківської системи, відсутність адекватних заходів реагування НБУ на порушення банками нормативів капіталу, ліквідності, кредитних ризиків [3].

Зазначимо, що вагому роль у підтримці певного рівня довіри населення до банківської системи відіграє сформована в Україні система гарантування вкладів фізичних осіб. ФГВФО, спільно з Національним банком України, виробляє спільні заходи, спрямовані на попередження або мінімізацію потенційних ризиків у діяльності банківської системи, а також вдосконалює шляхи виведення неплатоспроможних банків із ринку.

Отже, розглянемо на рис. 1. динаміку кількості банків-учасників ФГВФО за 2014–2016 рр.

Рис. 1. Динаміка кількості банків – учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб станом на початок року протягом 2014–2016 рр. (складено автором за матеріалами [4])

Як бачимо з рис. 1., станом на 01 листопада 2016 р. кількість банків-учасників ФГВФО становить 101. Тоді, як на початку 2015 р. їх було ще 161 учасник, тобто майже за два роки їх кількість скоротилась на 60 банків. Причому протягом цих двох років ми бачимо постійне зниження кількості банків. Зменшення кількості банків-учасників системи страхування депозитів негативно впливає на нарощування фінансових ресурсів ФГВФО, а точніше навпаки суттєво скорочує фінансові ресурси ФГВФО, оскільки менше банків сплачують початкових та регулярних внесків.

Зазначимо, що недостатній обсяг фінансових ресурсів суттєво скорочує можливості ФГВФО в напрямі поступового підвищення рівня страхового захисту вкладників, а значить навпаки сприяє зниженню рівня цього захисту. Проте ФГВФО може повністю відповідати за зобов'язаннями перед тією кількість банків, котрі є його учасниками.

Тепер більш детально розглянемо дані щодо вкладів фізичних осіб у ФГВФО протягом 2014–2016 рр.

Таблиця 1

Дані про вклади фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб станом на початок кварталу протягом 2014–2016 рр. (складено автором за матеріалами [4])

Дата	Сума вкладів фізичних осіб, млрд грн	Кількість вкладників, млн осіб	Середній розмір вкладу, грн	Процент покриття кількості вкладників, %
01.01.2014	402,6	47,4	8 486,0	99,4
01.04.2014	406,2	47,7	8 509,0	99,3
01.07.2014	390,9	46,6	8 393,1	99,3
01.10.2014	371,6	45,4	8 188,0	99,3
01.01.2015	382,1	46,5	8 213,0	98,7
01.04.2015	415,1	46,0	9 017,0	98,6
01.07.2015	369,5	45,2	8 172,0	98,8
01.10.2015	357,3	46,4	7 708,0	98,8
01.01.2016	362,3	44,7	8 104,0	98,8
01.04.2016	375,2	44,2	8 494,0	98,7
01.07.2016	370,3	42,8	8 650,2	98,7

Як бачимо таблиці 1 за період 2014–2016 рр. кількість вкладників у млн осіб коливається в різні періоди, а саме за 2014 р. ми бачимо то зростання, то спад кількості вкладників, а, починаючи з 2015 р., протягом 2016 р. їх кількість поступово суттєво знижується, що ще раз підтверджує дані попередньої таблиці.

Розглянемо на рис. 2. співвідношення між кількістю вкладників та сумами вкладів фізичних осіб за 2014–2016 рр.

Як видно з рис. 2. щодо суми вкладів фізичних осіб, то на 01.07.2016 р. вона становить 370,30 млрд грн. Протягом аналізованого періоду вона також коливається в різні періоди часу і тут не можливо визначити однозначної тенденції щодо її скорочення або збільшення. Так, найбільша сума вкладів спостерігаєть-

Рис. 2. Дані про вклади фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб станом на початок кварталу протягом 2014–2016 рр. (складено автором за матеріалами [4])

ся на 01.04.2015 р. – 415,1 млрд грн, а найменша вже на 01.10.2015 р. – 357,3 млрд грн, тобто спостерігаємо суттєве зниження. Середній розмір вкладу 8586 грн на 01.01.2014 р. до 8650,2 грн на 01.07.2016 р. Найбільший середній розмір вкладу спостерігався знову ж таки на 01.04.2015 р. – 9017 грн, а найменший на 01.10.2015 р. – 7708 грн. Рівень покриття кількості вкладників коливається від 98 до 99%.

На рис. 3. проаналізуємо динаміку фінансових ресурсів ФГВФО за 2014–2016 рр.

Рис. 3. Динаміка фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб станом на початок року за 2014–2016 рр., млн грн (складено автором за матеріалами [4])

Як видно на рис. 3. фінансові ресурси фонду приймають різні значення. Так, найбільшу суму вони складали на початок року на 01.01.2016 р. – 14084,40 млн грн, а найменшу зараз – на 01.10.2016 р. – 6600,3 млн грн, що знову ж таки підтверджує зменшення кількості банків – учасників фонду і зменшення коштів, котрі вони вносять у ФГВФО як внески. Крім того, це свідчить про відсутність коштів у ФГВФО, оскільки за незначний проміжок часу збанкрутіли занадто багато банків, вкладникам яких ФГВФО виплачує компенсації.

Розглянемо кошти, за плановані кошторисом та їх фактичне використання ФГВФО у 2016 р.

Таблиця 2

Кошторисні витрати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 10 місяців 2016 р. (складено автором за матеріалами [4])

Дата	Кошторис (тис. грн)	Використання коштів	
		в тис. грн	у %
01.03.2016	299499,2	25166,7	8,4
01.07.2016	330768,4	88747,2	26,8
01.08.2016	330768,4	106042,6	32,1
01.09.2016	330768,4	122188,5	36,9
01.10.2016	330768,4	143473,1	43,4

Національний банк України також дбає про наповнення коштами ФГВФО. Згідно з вимогами чинного законодавства НБУ щорічно перераховує кошти в розмірі 25% вд перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами, але не менше 1 млрд грн, на поповнення коштів ФГВФО та капіталізацію банків. Крім того, відповідно до Закону України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» Національним банком України затверджені механізми додаткового рефінансування ФГВФО.

Розглянемо кошторисні витрати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 10 місяців 2016 р. (рис. 4.)

Як видно з рисунків 4 та 5 співвідношення запланованих кошторисом коштів та фактично використаних ФГВФО досить незначне. Ми бачимо, що не на всі дати 2016 р. є дані щодо використання коштів, проте виходячи з тих місяців, що є ми спостерігаємо тенденцію до збільшення відсотка використання.

Рис. 4. Кошторисні витрати Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 10 місяців 2016 р., тис. грн (складено автором за матеріалами [4])

Так, якщо на 01.03.2016 р. цей показник становив лише 8,4%, то на 01.10.2016 р. вже 43,4%, що свідчить про збільшення використання коштів ФГВФО. Проте це є негативною динамікою, оскільки свідчить про збільшення кількості збанкрутілих банків і у зв'язку з цим, збільшення потреби відшкодування коштів вкладникам неплатоспроможних банків Фондом.

Тепер перейдемо безпосередньо до аналізу розмірів тих коштів, котрі були виплачені ФГВФО вкладникам неплатоспроможних банків у 2016 р. (рис. 5.).

Рис. 5. Кошти, що виплачені Фондом гарантування вкладів вкладникам неплатоспроможних банків за 3 квартали 2016 р., млн грн (складено автором за матеріалами [4])

Слід зазначити, що протягом перших трьох кварталів 2016 р. бачимо тенденцію до збільшення виплат вкладникам неплатоспроможних банків. Так, починаючи з 01.01.2016 р., сума виплат була 65 929,8 млн грн, а на 01.09.2016 р. вона становила вже 79 649,2 млн грн. Це явище можна охарактеризувати з двох боків:

1) звичайно, негативним є взагалі сам факт наявності та збільшення неплатоспроможних банків, котрі збанкрутіли та неспроможні повернути вклади своїм клієнтам;

2) проте факт збільшення виплат ФГВФО свідчим про виконання ним своїх прямих обов'язків та підтвердженням того, що депозити українських вкладників під надійним захистом.

Висновки. Отже, узагальнення результатів проведеного дослідження сучасного стану та розвитку банківської системи України свідчать про наявність у банків певних проблем, зокрема з ліквідністю та прибутковістю, що вкрай негативно впливає на забезпечення безперервності перебігу відтворювальних процесів банківських установ і водночас обмежує їхні можливості щодо інвестування коштів в економіку країни й забезпечення в такий спосіб безперервності відтворення на всіх його стадіях. ФГВФО на сучасному етапі розвитку банківської системи відіграє одну з вирішальних ролей, оскільки саме він гарантує повернення коштів фізичним особам вкладникам і їх впевненість у збереженні їхніх коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення «Про порядок відшкодування Фондом гарантування вкладів фізичних осіб коштів за вкладами фізичних осіб», затверджене рішенням адміністративної ради Фонду гарантування вкладів фізичних осіб від 12.02.2002 № 2 (із змінами та доповненнями) // Офіційний Вісник України. – 2002. – № 11. – Ст. 546.
2. Свечкіна А. Розвиток системи страхування депозитів в Україні: досвід розвинених країн та використання його у вітчизняній практиці / А. Свечкіна, Ю. Мохова // Економічні науки. Фінанси та банківська справа. – 2010. – № 1. – С. 145– 149.
3. Коваленко В., Сергєєва О. Фінансовий контролінг та специфіка його використання в управлінні грошовими потоками банків / В. Коваленко, О. Сергєєва // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 96– 109.
4. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua.
5. Звєряков М. Управління фінансовою стійкістю банків: підручник / М. Звєряков, В. Коваленко, О. Сергєєва. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2013.

УДК 336.1

Сидорчук А.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ: СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ

THE ESSENCE AND PRINCIPLES OF THE HOUSEHOLD FINANCE IN THE FINANCIAL SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано авторський підхід до розгляду суті фінансів домогосподарств як окремої сфери фінансової системи. Визначено місце і роль фінансів домогосподарств у фінансовій системі країни. Досліджено риси функціонування фінансів домогосподарств як сфери фінансової системи. Охарактеризовано види фінансових відносин у сфері фінансів домогосподарств. Визначено принципи організації фінансів домогосподарств у фінансовій системі країни.

Ключові слова: фінансова система, фінанси домогосподарств, принципи, обмеженість фінансових ресурсів.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен авторский подход к рассмотрению сути финансов домохозяйств как отдельной сферы финансовой системы. Представлены место и роль финансов домохозяйств в финансовой системе страны. Исследованы особенности функционирования финансов домохозяйств как сферы финансовой системы. Охарактеризованы виды финансовых отношений в сфере финансов домохозяйств. Определены принципы организации финансов домохозяйств в финансовой системе страны.

Ключевые слова: финансовая система, финансы домохозяйств, принципы, содержание, явление, форма, ограниченность финансовых ресурсов.

ANNOTATION

In the article, the author has offered the approach to the merits of household finance as a separate sphere of the financial system. Also presented place and the role of household finance in the financial system of the country. The author has researched features functioning of household finance as the sphere of the financial system. It has defined types of financial relations in the field of household finance. The principles of the household finance in the financial system of the country have presented.

Keywords: financial system, personal finance, principles, contents, phenomenon, shape, limited financial resources.

Постановка проблеми. Посилення уваги до проблем фінансів домогосподарств в Україні зумовлено зміною концептуальних підходів до сутності домогосподарства як одного із важливих суб'єктів фінансової системи країни. Розгляд цього явища в сучасних умовах визначається демографічними та економічними тенденціями України, коли незначна питома вага заробітної плати домогосподарств у ВВП [1; 2] і збільшення кількості осіб пенсійного віку у порівнянні із працездатним населенням зумовлює необхідність управління особистими фінансами у працездатному віці для забезпечення гідного життя у непрацездатному віці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика фінансів домогосподарств привертає увагу багатьох вітчизняних вчених. Серед українських дослідників варто назвати Т. Кізиму, С. Юрія, Н. Ясинську та ін. Незважаючи на значний інтерес з боку економістів, питання визначення місця і ролі фінансів домогосподарств, принципів їхньої організації у фінансовій системі країни потребує більш повного та всебічного висвітлення. Це підтверджує, наприклад, практика формування доходів домогосподарств пенсійного віку за рахунок як солідарних страхових внесків (Пенсійний фонд України), так і коштів державного бюджету (який покриває дефіцит Пенсійного фонду України). Це свідчить про **невирішену проблему** відсутності належної теоретичної обґрунтованості фінансової бази для домогосподарств, що унеможливлює розробку довгострокової фінансової політики у цій сфері.

Метою статті є розгляд сутності фінансів домогосподарств і визначення місця, ролі, рис і принципів організації фінансів домогосподарств як окремої сфери фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «домогосподарства» нами використовуватиметься в контексті означення такого суб'єкта фінансових відносин у суспільстві, як населення.

У фінансові відносини в Україні не вступають домогосподарства в означенні сім'ї або спільноти осіб, які ми можемо вважати родиною, що більше підходить до етимологічного значення цього слова. Вони були би суб'єктом фінансових відносин, якби згідно з чинним законодавством чи встановленою практикою розподілу ВВП в Україні сім'я чи родина була суб'єктом оподаткування або користувалась податковими пільгами, або заробітна плата людини залежала б від того, чи самотня людина, чи перебуває вона в шлюбі, чи є в неї діти, чи ні, скільки дітей тощо. Оскільки таких умов розподілу в Україні нема і ми не можемо зробити прогноз, чи вони взагалі можливі в майбутньому, термін «фінанси домогосподарств» у практиці існування нашої фінансової системи є дещо штучним. Виходячи зі встановленої практики, правомірним був би термін «фінанси фізичних осіб», «фінанси населення» або «особисті фінанси» [3]. Водночас ми хочемо відзначити, що в західній фінансовій науці термін «фінанси домогосподарств» використовується часто і його існування зумовлено практикою, коли саме сім'я є

тим суб'єктом, хто бере участь в процесі розподілу та перерозподілу виробленого в країні продукту [4, с. 76; 5]. Враховуючи той факт, що ця практика, на думку автора, повинна скластись в Україні, у статті нами використовуватиметься саме термін «фінанси домогосподарств».

Існування домогосподарства як суб'єкта фінансових відносин характеризується тим, що воно сьогодні безпосередньо бере участь у процесі суспільного виробництва і, як наслідок, у процесі розподілу виробленого в країні продукту як його учасник (отримує фінансові ресурси на стадії розподілу); брало участь у суспільному виробництві в минулому і сьогодні користується певними преференціями, що впливають на процес розподілу виробленого продукту (отримує фінансові ресурси на стадії перерозподілу); братиме участь у суспільному виробництві в майбутньому.

Таким чином, саме участь або неучасть домогосподарства у відносинах розподілу чи перерозподілу валового внутрішнього продукту (інколи національного багатства) у минулому, сьогодні чи у майбутньому і зумовить існування або неіснування фінансів домогосподарства.

Рис. 1. Структура фінансової системи країни згідно з критерієм суб'єктів фінансової системи країни [складено автором на підставі 6; 7]

Рис. 2. Функціонування сфери фінансів домогосподарств [складено автором на підставі 6; 7]

Якщо розглядати побудову фінансової системи будь-якої країни згідно з критерієм існуючих в її економіці суб'єктів фінансових відносин, то фінанси домогосподарств являтимуть собою одну із сфер такої системи (рис. 1).

Функціонування фінансів домогосподарств у межах такої фінансової системи повинно характеризуватися рисами, описаними нижче.

1. Усі сфери фінансової системи розташовані на одному горизонтальному рівні, що означає рівність усіх суб'єктів фінансових відносин у процесі розподілу та перерозподілу ВВП чи національного доходу між собою. Ця рівність, з одного боку, правова, з іншого – економічна. Правова – оскільки жоден із суб'єктів не може і не повинен бути «над» іншим. Недотримання такої вимоги, як це було в СРСР, коли держава стояла над іншими суб'єктами, приводить до існування так званої «економіки затратного типу» і як наслідок – неможливості існування такої фінансової системи взагалі (розвал СРСР). Економічна рівність полягає в тому, що населення бере участь у розподільчих відносинах на правах активного учасника створення ВВП.

2. Кожна зі сфер характеризує окремі аспекти побудови фінансової системи країни. Зокрема, фінанси домогосподарств – ефективність її побудови. Виходячи з того, що основне призначення фінансових відносин у суспільстві – забезпечення всіх суб'єктів фінансових відносин фінансовими ресурсами в обсязі, необхідному для їхнього нормального функціонування, саме у зазначеній сфері через зіставлення розміру отриманих фінансових ресурсів домогосподарствами з нормами їх забезпечення (наприклад, встановленим розміром прожиткового мінімуму, межі малозабезпеченості тощо) ми можемо дати відповідь на питання, ефективно чи неефективно побудована фінансова система у такому суспільстві. Саме можливість оцінити ефективність побудови фінансової системи країни загалом через сферу фінансів домогосподарств і визначає їхню важливу роль у перебігу фінансових відносин у суспільстві.

Цій сфері фінансової системи притаманні такі види фінансових відносин, як

а) розподільчі – виникають у процесі первинного розподілу ВВП чи національного доходу. Матеріальне втілення таких відносин відбувається через виплату заробітної плати працівникам, зайнятим у суспільному виробництві;

б) перерозподільчі – виникають у процесі вторинного розподілу (перерозподілу) ВВП чи національного доходу. Матеріальне втілення таких відносин відбувається через отримання від держави соціальних допомог різноманітного характеру (пенсій, при народженні дитини, по досягненню дитиною певного віку тощо). Отримання таких допомог може мати в основі участь у процесі суспільного виробництва (пенсії за віком), а може і не мати (пенсії по інвалідності, при народженні дитини тощо).

На рис. 2. схематично подано функціонування сфери домогосподарств та матеріального втілення її фінансових відносин.

Як бачимо, у процесах розподілу виробленого продукту (ВВП чи національного доходу) домогосподарства беруть участь як безпосередні учасники цього процесу і отримують заробітну плату. Відзначимо той факт, що інші суб'єкти фінансових відносин – підприємства державної форми власності, суб'єкти господарювання – отримують при цьому прибуток. Із отриманої заробітної плати домогосподарства сплачують згідно з чинним законодавством податки та страхові внески до бюджету та цільових фондів відповідно. А через ресурси бюджетної системи та цільових державних фондів домогосподарства отримують різні види соціальних допомог і виплат.

Таким чином, фінансові ресурси, що є в розпорядженні домогосподарств, умовно можна поділити на первинні (утворюються на стадії розподілу) та вторинні (утворюються на стадії перерозподілу ВВП). Водночас певні категорії громадян, які не беруть участі у суспільному виробництві (пенсіонери, студенти, інваліди тощо) свої фінансові ресурси отримують на стадії перерозподілу ВВП, хоча за часом виникнення для таких категорій населення вони будуть первинними.

Принципи фінансів домогосподарств випливають із розуміння обмеженості їхніх фінансових ресурсів. Обмеженість означає, що наявні у розпорядженні домогосподарства фінансові ресурси мають здатність закінчуватися, що зумовлює існування такого стану речей, коли воно не має можливості спожити усі товари та послуги, які бажали б мати його члени. Домогосподарство, як і суспільство загалом, не здатне забезпечити усіх його членів усім, що вони забажають, чи високим рівнем життя. У таких умовах домогосподарство зіштовхується з необхідністю приймати величезну кількість рішень: кому яку роботу виконувати, хто буде заробляти гроші, а хто виховувати дітей тощо [8, с. 40].

Принцип 1. Домогосподарство вибирає

Щоб отримати деяку необхідну домогосподарству річ, йому зазвичай необхідно відмовитись від іншої, не менш цінної. Прийняття рішення потребує протиставляння однієї цілі іншій. Як прикладу розглянемо проблему розподілу сімейного доходу, яку необхідно вирішувати членам домогосподарства. Вони можуть використати увесь наявний дохід на придбання продуктів харчування, нового одягу чи на купівлю туристичної путівки. Можливо, члени домогосподарства приймуть рішення відкласти частину доходу на «чорний день» чи на освіту дітей. Якщо вони приймуть таке рішення, це означає, що кожна додаткова гривня буде вкладена на будь-яку із цих цілей, а кількість грошей, які домогосподарства можуть використати для купівлі інших благ, зменшується на ту саму гривню.

Принцип 2. Вартість чого-небудь для домогосподарства є ціною того, заради чого прийдеться відмовитись, щоб отримати бажане

Необхідність вибору, прийняття домогосподарством усвідомленого рішення потребує порівняння витрат і благ альтернативного варіанту дій. Часто витрати не такі очевидні, як може здаватися на перший погляд.

Розглянемо, наприклад, процес прийняття домогосподарством рішення про вступ дитини до вищого учбового закладу. Благо, яке дитина, можливо, отримає, полягає у її інтелектуальному збагаченні і перспективах отримання добре оплачуваної роботи. Єдині втрати від вступу до вишу пов'язані із часом дитини. Час, проведений у бібліотеках за підручниками, написанням рефератів чи контрольних робіт не може бути використаний для роботи і отримання заробітної плати.

Ціна, яку потрібно заплатити за благо «навчання у вузі», для домогосподарства є «не отриманою за роки навчання заробітною платою» їхньої дитини. Таким чином, під альтернативними витратами домогосподарства ми будемо розуміти щось, від чого потрібно відмовитись заради отримання бажаного. Ресурс, від якого воно «відмовляється», щоб отримати бажане – це час, за який воно могло би працювати і отримати дохід.

Принцип 3. Домогосподарство реагує на стимули

Оскільки рішення домогосподарств побудовані на порівнянні можливих витрат і додаткових благ, зміна співвідношення між ними, безумовно, вплине на його висновки. Саме стимули, а не покарання можуть змінити поведінку домогосподарства.

Принцип 4. Іноді уряд має можливість покращити фінансовий стан домогосподарства

Держава як об'єднуюче ціле покликана надавати певні суспільні послуги своїм індивідам та створювати умови для підтримання себе самої як єдиного цілого. У такій ситуації протиріччя фінансів виявлятимуть себе у сфері оподаткування. Якщо суспільство основним пріоритетом визнає інтереси держави, то податкова система буде пригнічувати економічні інтереси особистості, а тому протиріччя між особистими і державними інтересами, як правило, вирішуватимуться на користь держави. І навпаки, якщо людина визнається найвищою цінністю суспільства, то держава намагатиметься формувати таку податкову систему, яка б не пригнічувала законослухняного платника податків, а створювала сприятливі умови для реалізації підприємницьких здібностей своїх громадян.

На противагу сплаченим податкам окремі домогосподарства, якщо вони відповідають встановленим критеріям, можуть отримувати за рахунок бюджетних коштів соціальні трансферти. Тобто податок як форма вилучення доходу в окремих суб'єктів економічної системи на користь цілого (держави) і соціальні трансферти на користь окремих домогосподарств стають формою вирішення фінансових протиріч між державою, суб'єктами господарювання та населенням.

Принцип 5. Рівень життя домогосподарств визначається здатністю країни виробляти товари і послуги

Формування доходів населення будь-якої країни залежить від економічного зростання у ній, а їхній рівень є важливим показником добробуту суспільства. Він визначає рівень платоспроможного попиту і соціальні можливості населення. Для задоволення своїх потреб члени домашнього господарства здійснюють певні витрати, тобто використовують наявний у них дохід на певні цілі. Як результат, здатність країни виготовляти товари і послуги (економічне зростання) сприятиме як збільшенню доходів домогосподарств, так і підвищенню рівня забезпечення різноманітних потреб свого населення.

Висновки. Таким чином, під фінансами домогосподарств ми будемо розуміти сукупність відносин, у які вступають домогосподарства з іншими суб'єктами фінансових відносин з приводу формування та використання власних і залучених фінансових ресурсів. До основних принципів організації фінансів домогосподарств як складника фінансової системи країни відносимо усвідомлену домогосподарством необхідність самостійного вибору своїх фінансових рішень і відповідальності за власне майбутнє (домогосподарство вибирає й оцінює вартість того, від чого йому потрібно відмовитись, щоб отримати бажане); стимулом до управління особистими фінансами повинно стати бажання гідного життя у непрацездатному віці. Роль держави у стимулюванні управління фінансами домогосподарств проявлятиметься в існуванні теоретичної можливості покращити фінансовий стан домогосподарства і в здатності країни забезпечити виробництво товарів і послуг.

Дослідження практики руху фінансових ресурсів домогосподарств через призму їхнього формування на стадії як розподілу, так і перерозподілу ВВП відкриває перспективи майбутніх досліджень у цьому напрямі фінансової науки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доходи та витрати населення в Україні [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Ясинська Н.А. Наукове пізнання розвитку особистих фінансів / Н.А. Ясинська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 6. – С. 197-203. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk_2014_6_29
4. Кізима Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку / Т.О.Кізима. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
5. Юрій С.І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С. Юрій, Т. Кізима // Фінанси України.– 2008.– № 8 (153). – С. 3–10.
6. Фінанси: підруч. / [С. Юрій, В. Федосов, Л. Алексеєнко та ін.]; за ред. С. Юрія, В. Федосова. – К.: Знання, 2008.

7. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. / В.М. Опарін. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
8. Мэнкью Н.Г. Принципы Экономикс / Н.Г. Мэнкью [под. ред. проф. В.М. Цветаєва и Ю.Н. Каптуревского]. – СПб: Питер Ком, 1999. – 784 с.

УДК 338.512

Соломатіна Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Чернодубова Е.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

ВИБІР ПРОГРАМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ КОМПАНІЇ В НЕСТАБІЛЬНОМУ РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

THE CHOOSE OF A COMPANY'S COST OPTIMIZATION PROGRAM IN AN UNSTABLE MARKET ENVIRONMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто план заходів щодо зниження витрат, як частини стратегії бізнесу. Наведено приклади роботи з програмами «мінус 20%» та «Cost Cutting & Програма заходів щодо зниження втрат і скорочення операційних витрат». Розглянуто позиції постійного вдосконалення витрат і безперервного поліпшення як філософії бізнесу. Досліджено передові світові практики щодо скорочення витрат. Застосування програм оптимізації витрат компанії орієнтують виробників до конструктивних дій і системного підходу під час аналізу методів оптимізації витрат, встановлені резервів зниження собівартості та виборі методики оптимізації витрат.

Ключові слова: програма оптимізація витрат, стратегії компанії.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен план мероприятий по снижению расходов, как части стратегии бизнеса. Приведены примеры работы с программами «минус 20%» и «Cost Cutting & Мероприятия по снижению потерь и сокращению операционных расходов». Рассмотрены позиции постоянного совершенствования расходов и непрерывного улучшения как философии бизнеса. Исследованы передовые мировые практики по сокращению расходов. Применение программ оптимизации расходов компании ориентируют производителей на конструктивные действия и системный подход при анализе методов оптимизации расходов, установлении резервов снижения себестоимости и выборе методики оптимизации расходов.

Ключевые слова: программа оптимизация расходов, стратегии компании.

ANNOTATION

The paper consider an action plan to reduce costs as part of business strategy. Examples of programs «minus 20%» and «Cost Cutting & program of measures to reduce losses and reduce operating costs». We consider the position of continuous improvement and continuous improvement as a business philosophy. The advanced world practices on expense reduction are researched. Application of programs of an expense optimization of the company orient producers to constructive actions and system approach in the analysis of optimization methods of expenses, establishment of allowances of decrease in cost value and the choice of a technique of an expense optimization.

Keywords: cost optimization program, company's strategy.

Постановка проблеми. Ситуація в економіці України залишається складною вже декілька років поряд. Не став винятком і 2016 рік: опитування експертів Bloomberg свідчить, що українська економіка в найближчі два квартали може скоротитися на 0,5% після короткотермінового зростання на 1,3% у квітні-червні. Політичні ризики, війна, уповільнення росту і недостатні резерви досі тяжіють над кредитним прогнозом для країни. Перспектива ризику дефолту України в найближчі три роки становить 17,8% – третє місце у світі після Греції та Венесуели [1]. Такий стан економіки України не може не позначитися на економічному розвитку та фінансовій стабільності підприємств. На сьогодні більша частина бізнесу прагне до скорочення витрат, але до цього питання потрібно відноситися уважно. Невірно обрана стратегія скорочення витрат, може привести до відтоку професійних та кваліфікованих кадрів, погіршення якості продукції, скорочення попиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість учених, які аналізують застосування програм оптимізації витрат компаній [2; 3; 4], орієнтують виробників до конструктивних, осмислених дій і системного підходу під час аналізу методів оптимізації витрат, встановлені резервів зниження собівартості та виборі методики оптимізації витрат. Інші вчені [5] з метою підвищення ефективності діяльності підприємства рекомендують робити динамічний прогноз собівартості продукції на основі оперативного вибору обліково-аналітичних дій у сфері управління витратами. Але в літературі, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється питанню оптимізації витрат компанії в залежності від вибраної стратегії розвитку.

Мета статті. Розглянути план заходів зі скорочення витрат залежно від вибраної стратегії розвитку для оптимізації складу витрат компанії в нестійкому ринковому середовищі.

Результати досліджень. Програма скорочення витрат повинна бути частиною загальної стратегії компанії, яка приймається стратегічним комітетом компанії або її керівництвом. Під стратегією компанії розуміємо систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, який містить формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегіч-

них ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості. Отже, необхідність розробки компанією стратегії скорочення витрат викликана нестабільністю ринкового середовища та неповнотою інформації про її майбутній стан [6]. Стратегія компанії може містити декілька напрямів скорочення витрат, залежно від обсягів та виду діяльності підприємства. Така програма скорочення витрат може включати окремі проекти, наприклад: енергозбереження, оптимізація виробництва, оптимізація рекламної кампанії та маркетингових витрат тощо.

Кожен із названих проектів має містити назву, конкретні статті витрат для оптимізації (наприклад, закупівля енергозберігаючих ламп, утеплювача, фінансування проведення відповідних робіт), фактори впливу (валютні ризики, цінові обмеження, терміни тощо), сутність заходу (обґрунтування та етапи впровадження), вартість (калькуляція статей витрат із повним обґрунтуванням). Також кожен проект повинен містити розрахунок ефективності, причому, якщо фінансова віддача спостерігатиметься за рік або в період високого рівня інфляції, то вищезазначений розрахунок здійснюється з урахуванням вартості грошей у часі. Для дієвого впровадження проекту обов'язково потрібно визначитися з відповідальними особами та їх мотиваційними схемами та термінами реалізації. Усе це можна реалізувати в практичної діяльності компанії за допомогою ERP системи або більш простими програмними продуктами: 1С-Підприємство, Бітрікс, Project management (рис. 1).

Рис. 1. Структура програми скорочення витрат з урахуванням стратегії компанії

Коли компанія має стратегію бізнесу та чіткі наміри щодо скорочення витрат, вона може застосувати одну з найвідоміших програм скорочення – програму «мінус 20%». Сутність такої програми полягає в тому, що під час складання бюджетів на наступний рік, центри фінансової відповідальності (ЦФВ) (всі або окремі) отримують завдання скоротити свої витрати на 20%. Зазначимо, що статті скорочення витрат повинні бути обґрунтовані та захищені при прийнятті та затвердженні бюджету. Один із прикладів методики проведення скорочення витрат за такою програмою наведено на рис. 2.

Рис. 2. Застосування програми «мінус 20%» для скорочення витрат компанії

Окрім деталізації та обґрунтування операційних витрат, для ЦФВ, які пов'язані з виробництвом, логістикою, особливостями реалізацією бажано застосовувати ліміти та норми відповідно до сфери діяльності. Прогнозування з урахуванням макроекономічної ситуації та сезонності, аналіз попередніх рішень, результатів та помилок теж дозволяє компанії скоротити свої витрати. І на останнє, як говорять фінансисти-практики: «якщо маєш проблеми – занурюйся!». Тобто, якщо потрібно – виїхати на виробництво й оцінити цикл виробництва самостійно, виїхати в точку продажу і там провести аналітичну оцінку, відвідати самостійно сервісні центи тощо.

Крім того, таке занурення вимагає не тільки володиння практичною інформацією виробництва (реалізації), але й деталізацію на рівні аналітики або Drill Down. Саме така глибока деталізація дозволяє знайти справді результативні джерела скорочення витрат. У цьому випадку компанія аналізує маржинальний дохід за видами продукції (як по клієнтам так і по регіонам) та за торговими об'єктами в розрізі продавців.

Крім того, необхідно аналізувати бізнес у різних розрізах, це може бути: ЦФВ, продукти, проекти, договори, клієнти, менеджери. У результаті компанія матиме вичерпну інформацію щодо своїх найбільш привабливих продуктів (маржинальність, динаміка, обсяги), клієнтах, менеджерах тощо. Поглиблення в деталі дозволяє вивчити інформацію, дослідити проблеми та сконцентрувати зусилля на важливих сегментах.

Після такого глибокого аналізу наступним кроком може стати одна з програм «Cost Cutting & Програма заходів щодо зниження втрат і скорочення операційних витрат». Кожна з частин програми має свої переваги та недоліки (рис. 3).

Надалі компанія розробляє свою власну програму оптимізації, в основі якої полягає оцінка окремих показників план-факт у динаміці:

Матеріальні витрати. За результатами аналізу, план дій за цим напрямом може містити скорочення виробничих норм на одиницю продукції, яку випускають, введення технологічних нормативів на виробничі втрати. Достатньо розповсюдженим є скорочення закупівельних цін за допомогою централізованих закупок або тендерів. Скорочення відсотку бракованої продукції, за часту з модернізацією обладнання – те ж доволі знайомі кроки.

Трудові витрати. Після проведення оцінки, найчастіше компанії застосовують нормування трудовитрат, скорочення нормативів на одиницю виробленої продукції, впровадження новітніх технологій.

Енерговитрати – проводиться оцінка ефективності витрат на скорочення використання енергії. Передбачають впровадження енергозберігаючих технологій, модернізацію обладнання та ін.

Управлінські та комерційні витрати. У разі незадовільних результатів проведеного аналізу, як правило, компанії концентруються на: впровадженні автоматизації системи управління (ERP); скороченню витрат на утримання офісу, мобільного зв'язку, відрядження; аутсорсингу функцій. Фахівці рекомендують при проведенні аналізу цього блоку особливу увагу приділити співвідношенню виробничого персоналу та адміністративно-управлінського персоналу та оцінки ефективності застосовуваних заходів із просування продукції.

Усі підсумки 1 етапу за напрямами аналізу перевіряються з позицій економічного ефекту (таблиця 1).

Крім того, ніколи не буде зайвим дослідити передові світові практики щодо скорочення витрат: Кайдзен (фокусується на безперервному вдосконаленні процесів виробництва, розробки, допоміжних бізнес-процесів і управління, а також усіх аспектів життя), Канбан (організація виробництва і постачання, що дозволяє реалізувати принцип «точно в термін»), 5S (система організації та раціоналізації робочого місця, один з інструментів бережливого виробництва), Lean (методологія розробки програмного забезпечення, що використовує методи концепції бережливого виробництва), Activity Based Costing (спеціальна модель опису витрат, яка ідентифікує роботи фірми і призначає витрати кожної такої роботи відповідно до справжньої вартості кожної окремо взятої роботи) [7].

Висновок. Отже, план заходів зі скорочення витрат повинен бути стратегічною ініціативою та частиною стратегії бізнесу. Велике значення для поліпшення швидкості та контроля реалізації відповідних заходів мають інструменти управління проектами: пошук внутрішніх

Рис. 3. Переваги та недоліки програми «Cost Cutting & Програма оптимізації витрат»

Таблиця 1

Визначення економічного ефекту (на прикладі ТОВ «Нео-Бізнес Системи»)

№	Заходи зі скорочення собівартості	Строк окупності, р	Річний ефект, тис. грн	Термін виконання
1	Впровадження системи навігації для контролю витрат пального на базі приборів ГЛОНАСС/GPS.	1,5	500	01.03.2016
2	Оновлення парку (придбання у лізинг). Економія на ремонті старих авто.	1,5	600	01.05.2016
3	Відмова від оренди (склад запчастин).	0	500	01.03.2016
4	Перегляд нормативів по пальному, скорочення норм.	0	500	01.03.2016
Скорочення собівартості, всього за рік.			2100	

резервів, факторний аналіз, занурення Drill Down. Необхідною умовою ефективності заходів зі скорочення витрат є мотивація та заохочення ініціативи робітників або робочих груп.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опитування видавництва Bloomberg у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bloomberg.com.
2. Корінько М.Д. Концептуальні основи управління витратами суб'єктів господарювання в умовах удосконалення ринкових відносин / М.Д. Корінько, Г.Б. Титаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 126–131.
3. Котенко Т.Ю. Аналіз витрат як складова управління на підприємствах будівельної галузі / Т.Ю. Котенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 118–121.
4. Яровенко Т.С. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах / Т.С. Яровенко, А.О. Довга, В.Е. Остряніна // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Т. 21. – Вип. 7(2). – С. 181–188.
5. Самородова Н.М. Обліково-аналітичне забезпечення системи управління витратами підприємства / Н.М. Самородова, А.П. Кашпур // Науково-технічний збірник Харківського інституту банківської справи УБС НБУ. – 2011. – № 98. Сер.: Комунальне господарство міст. – С. 310–315.
6. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.

УДК 336.713:658.14

Сянькова В.Р.
студентка
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Аврамчук Л.А.
доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

THE PROBLEM OF CAPITALIZATION OF BANKING INSTITUTIONS IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено сутність понять «банківський капітал» і «капіталізація банків». Проаналізовано динаміку обсягу власного капіталу комерційних банків України, власний капітал у співвідношенні з величиною статутного капіталу, наданих кредитів та валового внутрішнього продукту. За результатами проведеного аналізу окреслено основні проблеми капіталізації комерційних банків України. Запропоновано рекомендації щодо їх подолання.

Ключові слова: капіталізація, банківський капітал, власний капітал, достатність капіталу, комерційні банки.

АННОТАЦИЯ

В статье освещаются сущность понятия «банковский капитал» и «капитализация банков». Проанализирована динамика объема собственного капитала коммерческих банков Украины, собственный капитал в соотношении с величиной уставного капитала, предоставленных кредитов и ВВП. По результатам проведенного анализа определены основные проблемы капитализации коммерческих банков Украины. Предложены рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: капитализация, банковский капитал, собственный капитал, достаточность капитала, коммерческие банки.

ANNOTATION

The article highlights the essence of the concept «bank capital» and «capitalization of banks». We analyzed dynamics of the equity capital volume of commercial banks in Ukraine. As well as equity capital in relation to the size of the share capital, loans and GDP. We identified the main problems of capitalization of commercial banks in Ukraine. We offered recommendations to overcome them.

Keywords: capitalization, bank capital, equity, capital adequacy, commercial banks.

Постановка проблеми. Власний капітал банку є основним показником його здатності до подальшого розвитку, зміцнення ресурсної бази, тому особливого значення на сучасному етапі розвитку банківської системи набувають питання підвищення її капіталізації. Вагомим чинником економічного зростання нашої держави є стабільна та надійна банківська система, завдяки якій здійснюється забезпечення економічних суб'єктів необхідною кількістю фінансових ресурсів. У сучасних умовах економічної нестабільності необхідним є застосування нових підходів до розроблення ресурсної політики комерційних банків насамперед заходів, спрямованих на формування достатнього за обсягами власного капіталу та вибору джерел його нарощення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливу увагу проблемам капіталізації банківських установ приділяли як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники: Д. Розенберг, Дж. Сінкі, П. Роуз, М. Алексеєнко, З. Васильченко, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, В. Коваленко, А. Мороз, Т. Смовженко та інші.

Незважаючи на наявність значної кількості наукових досліджень, присвячених особливостям процесу банківської капіталізації, існують питання, які є актуальними в сучасних умовах. На сьогодні важливим є дослідження стану капітальної бази комерційних банків України з метою розробки пропозицій та способів її нарощення.

Метою дослідження є виявлення основних проблем капіталізації банківських установ у сучасних умовах та розробки рекомендацій щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах розвитку нашої країни та її економічної системи загалом одним із головних складових розвитку є капітал. Він є складною категорією, виникнення якої відображає історичний процес розвитку суспільства, його продуктивних сил та виробничих відносин.

В економічній літературі не існує єдиного розуміння поняття «банківський капітал» (таблиця 1).

Ми вважаємо, що найбільш точним та загальним показником рівня забезпеченості капіталом як окремого банку, так і всієї банківської системи, є рівень капіталізації.

Науковці по-різному тлумачать поняття «капіталізація». У словнику за редакцією А. Завгороднього [3, с. 214] подано декілька визначень цього поняття, а саме: 1) перетворення доданої вартості у вигляді нерозподіленого прибутку в капітал для розширеного виробництва шляхом збільшення активів; 2) процес формування фіктивного капіталу шляхом випуску акцій, облігацій, заставних листів іпотечних банків, інших цінних паперів; 3) процес реалізації майна підприємства для збільшення капіталу.

Ще один зарубіжний учений Д. Пірс визначає капіталізацію як загальний обсяг і структуру акціонерного капіталу банку.

У фінансовому словнику за редакцією А. Благодатіна, А. Лозовського і Б. Райзберга [4, с. 406] подане таке тлумачення: 1) спосіб розподілу, використання прибутку, відповідно до якого весь прибуток або його частина спрямовується на розвиток банку, а не виплачується власникам; 2) спосіб збільшення статутного капіталу банку шляхом перерозподілу власного капіталу.

На нашу думку, найбільш вдале визначення поняття «капіталізація» запропоноване В. Коваленко та К. Черкащиною [6, с. 98], які вважають це комплексом дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банку шляхом реінвестування отриманого прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також завдяки консолідації та концентрації.

На сьогодні збільшення рівня капіталізації банків України має бути «ключем» у стратегії їхнього зростання. Рівень капіталізації банківських установ в Україні визначають величиною власного капіталу.

Для розуміння процесів, які очікуються у сфері капіталізації банківського сектору України, важливо проаналізувати найістотніші зрушення в нинішньому розвитку банківського бізнесу (таблиця 2).

Виходячи з даних таблиці 2, упродовж 2012–2016 рр. кількість банків в Україні, які мають ліцензію знизилася на 78 установ. Протягом 2012–2016 рр. спостерігається також зменшення кількості банків з іноземним капіталом на 14 установ. Також спостерігається зниження кількості банків зі 100%-м іноземним капіталом, які на кінець 2016 р. склали 17 установ. Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків упродовж у 2016 р. стрімко зросла і становила 45,2%, що на 5,7% більше, ніж у 2012 р.

З даних таблиці 3 можна зробити висновок, що загалом упродовж 2012–2016 рр. спостерігається зменшення власного капіталу банків на 24889 млн грн. Темпи росту обсягу власного капіталу знизились на 15%. Величина статут-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «банківський капітал»

Автор	Визначення
П. Роуз	Це внесені власниками банку кошти, а саме: акціонерний капітал, резерви та нерозподілений прибуток [1, с. 710].
Дж. Сінкі	Визначає основну функцію банківського капіталу як здатність компенсувати збитки, що виникають внаслідок ризиків [2, с. 501].
А. Завгородній	Сукупність грошових капіталів (власних та залучених), якими оперує банк, що приносять прибуток [3, с. 212].
Універсальний бізнес-словник	Це сукупний грошовий капітал, залучений банком із різних джерел, та використовується ним для проведення банківських операцій і утворює фінансові ресурси банку [4, с. 404].
М. Алексеєнко	Кошти і виражена у грошовій формі частина майна, які належать його власникам, що забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку, і які використовуються для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку [5, с. 112].

Таблиця 2

Основні показники діяльності банків України за 2012–2016 рр. [7, с. 72]

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	176	180	163	117	98
З них: з іноземним капіталом	53	49	51	41	39
Зокрема, зі 100% іноземним капіталом	22	19	19	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	39,5	34,0	32,5	43,3	45,2

Таблиця 3

Динаміка капіталу банків України у 2012–2016 рр.*

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Власний капітал, млн грн	169 320	192 599	148 023	103 713	144 431
Темп приросту, %	109	114	77	70	139
Статутний капітал, млн грн	175 204	185 239	180 150	206 387	278 371
Темп приросту, %	102	106	97	115	135
Співвідношення статутного і власного капіталу, %	103	96	122	199	193

**Розраховано автором за даними джерела [7, с. 72].*

Таблиця 4

Динаміка частки власного капіталу банків України у ВВП за 2012–2015 рр., млн грн*

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Власний капітал	169 320	192 599	148 023	103 713
ВВП	1 404 669	1 465 198	1 566 728	1 372 196
Частка власного капіталу у ВВП, %	12,1	13,1	9,5	7,6

**Розраховано автором за даними джерел [7, с. 72; 8, с. 74].*

Таблиця 5

Динаміка обсягів власного капіталу, наданих кредитів та зобов'язань комерційних банків України за 2012–2016 рр., млн грн*

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Власний капітал	169 320	192 599	148 023	103 713	123 784
Надані кредити	815 327	911 402	1 006 358	1 009 768	1 005 923
Зобов'язання	957 872	1 085 496	1 168 829	1 150 672	1 132 515
Співвідношення власного капіталу і кредитів, %	20,8	21,1	14,7	10,3	12,3
Співвідношення власного капіталу і зобов'язань, %	17,7	17,7	12,7	9,0	10,9

**Розраховано самостійно за даними джерела [7, с. 72].*

ного капіталу банківських установ зросла на 103167 млн грн. Темпи росту обсягу статутного капіталу за аналізовані роки зросли на 59%. У 2016 р. порівняно з 2012 р. бачимо підвищення співвідношення статутного і власного капіталу на 90%. Це означає, що величина статутного капіталу у 2016 р. перевищували обсяг власного капіталу, що є негативною тенденцією.

Необхідно також зазначити, що спостерігається зниження частки власного капіталу банків у ВВП України. У 2015 р. цей показник знизився аж до 7,6% (таблиця 4). У країнах із перехідною економікою цей показник перевищує 40%, а в розвинених – 80% і більше. Недостатній рівень капіталізації українських банків є однією з причин їх низької конкурентоспроможності на світовому ринку.

Важливим показником, який дозволяє оцінити достатність власного капіталу для здійснення активних операцій є співвідношення обсягів капіталу до наданих кредитів, що продемонстровано на прикладі таблиці 5.

Упродовж 2012–2016 рр. співвідношення власного капіталу і наданих кредитів знизилась на 8,5%. Ця тенденція є негативною і свідчить про низьку участь банківського капіталу у формуванні кредитного портфеля.

Відповідно до цього спостерігаємо зниження співвідношення власного капіталу і зобов'язань на 6,8%. Це означає, що банки повільнішими темпами нарощують обсяги зобов'язань, ніж капіталу.

Ми вважаємо, що абсолютний розмір власного капіталу є найголовнішим окремо взятим показником «здоров'я» та надійності банку.

У таблиці 6 міститься перелік банківських установ України, котрі мають найбільші та найменші обсяги власного капіталу.

Таким чином, 5 банків, які мають найбільші обсяги власного капіталу, можна вважати найбільш стійкими та найбільш захищеними від потенційних ризиків (таблиця 6).

В Україні сукупний обсяг власного капіталу дорівнює обсягу власного капіталу європейського банку середнього рівня і набагато нижче обсягу власного капіталу найбільших банків розвинених країн світу.

Порівняно низька величина обсягу власного капіталу комерційних банків України на сьогодні залишається однією з основних проблем ефективності банківської системи України. Низький рівень капіталізації банків означає надмірну концентрацію ризиків у банківській діяльності, обмеження асортименту фінансових послуг та збільшення затрат на їх надання. Втрата капіталу робить неможливим функціонування банку і може призвести до його банкрутства.

Таблиця 6

Обсяг власного капіталу окремих банків України на 01.04.2016 р., млн грн

№ п/п	Банки з найбільшими обсягами власного капіталу		Банки з найменшими обсягами власного капіталу	
	Назва банку	Обсяг капіталу	Назва банку	Обсяг капіталу
1	Приват-Банк	276 551	Кредит Оптима банк	68 682
2	Ощадбанк	180 982	УБРР	70 066
3	Укрексім-банк	157 251	Омега банк	74 998
4	Сбербанк Росії	56 373	Банк Траст	82 608
5	Райффайзен банк Аваль	52 583	Банк Фамільний	84 492

На нашу думку, розробка заходів щодо нарощення капіталу банків є необхідною як на макро-, так і на мікрорівні. На макрорівні слід підвищити регуляторні функції НБУ в зазначеному процесі, вдосконалити відповідну законодавчо-нормативну базу, сприяти концентрації капіталу в банківській сфері шляхом злиття та поглинання банківських установ.

На мікрорівні заходи щодо збільшення власного капіталу мають розроблятися кожним банком щодо загальної стратегії розвитку банку, його управління активами і пасивами, допустимого рівня ризику, а також очікуваного рівня дохідності. Головними джерелами збільшення власного капіталу комерційного банку є проведення додаткових емісій акцій, реінвестування прибутку, капіталізація дивідендів, залучення коштів на умовах субординованого боргу.

Висновки. Отже, надійність та ефективність функціонування банківської системи, її здатність задовольняти потреби економічних суб'єктів у необхідних грошових ресурсах значною мірою обумовлені величиною банківського капіталу.

Аналіз динаміки власного капіталу вітчизняних комерційних банків свідчить про

негативні тенденції у збільшенні його обсягу. Крім того, спостерігається зниження частки банківського капіталу у ВВП України. Такий стан речей вказує на необхідність розробки заходів щодо збільшення рівня капіталізації банків.

Заходи щодо нарощення обсягів капіталу слід розробляти як на макрорівні, так і на рівні кожного комерційного банку. Підвищення капіталізації вітчизняної банківської системи сприятиме зростанню її надійності і конкурентоспроможності та, як наслідок, економічній стабілізації в країні загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / С. Питер Роуз; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело Лтд, 1995. – 768 с.
2. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки; под ред. Р. Левиты, Б. Пинскера: пер. с англ. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
3. Завгородній А. Фінансовий словник / А. Завгородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Знання, 2000. – 587 с.
4. Лозовский Л. Универсальный бизнес-словарь / Л. Лозовский, Б. Райзберг, Л. Ратновский. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 640 с.
5. Алексеєнко М. Капітал банку: питання теорії і практики: монографія / М. Алексеєнко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
6. Коваленко В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення: монографія / В. Коваленко, К. Черкащина. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.
7. Основні показники діяльності банків України // Вісник Національного банку України. – 2016. – № 4. – С. 76.
8. Валовий внутрішній продукт, продукція промисловості та сільського господарства, капітальні інвестиції, роздрібний товарооборот // Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 2. – С. 76.

УДК 005.915:336.7

Чмутова І.М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Яременко О.Р.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ БАНКУ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ

CONCEPT FOR THE FORMING OF BANK FINANCIAL MANAGEMENT TECHNOLOGIES IN A CYCLICAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано концепцію формування технологій управління фінансами банку з урахуванням стадій його життєвого циклу, яка є частиною теорії фінансового менеджменту та розроблена в межах еволюційної парадигми. Обґрунтовано використання положень еволюційної економіки для формування технологій управління фінансами банку. Визначено узагальнені складові концепції формування технологій управління фінансами банку з урахуванням стадій його життєвого циклу: ідентифікація стадії життєвого циклу банку та розроблення його стратегії; вибір комплексних і спеціальних технологій управління фінансами банку; синтез інтегрованої технології управління фінансами банку. Відповідно до розробленої концепції комплексні технології формуються з урахуванням рівня зрілості системи фінансового менеджменту банку, а спеціальні – з урахуванням ефективності здійснення основних банківських операцій на кожній із стадій життєвого циклу банку. Це уможливить формування системи технологій управління фінансами банку, яка відповідатиме етапу його розвитку та складатиметься із скоординованих й упорядкованих управлінських процедур, забезпечить ефективну адаптацію банку до широкого спектра зовнішніх і внутрішніх змін, дозволить підвищити якість фінансових рішень.

Ключові слова: управління фінансами, банк, життєвий цикл, комплексні технології управління, спеціальні технології управління.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена концепция формирования технологий управления финансами банка с учетом стадий его жизненного цикла, которая является частью теории финансового менеджмента и разработана в пределах эволюционной парадигмы. Обосновано использование положений эволюционной экономики для формирования технологий управления финансами банка. Определены обобщенные составляющие концепции формирования технологий управления финансами банка с учетом стадий его жизненного цикла: идентификация стадии жизненного цикла банка и разработка его стратегии; выбор комплексных и специальных технологий управления финансами банка; синтез интегрированной технологии управления финансами банка. Согласно разработанной концепции комплексные технологии формируются с учетом уровня зрелости системы финансового менеджмента банка, а специальные – с учетом эффективности осуществления основных банковских операций на каждой из стадий жизненного цикла банка. Это сделает возможным формирование системы технологий управления финансами банка, соответствующей этапу его развития и состоящей из скоординированных и упорядоченных управленческих процедур, обеспечит эффективную адаптацию банка к широкому спектру внешних и внутренних изменений, позволит повысить качество финансовых решений.

Ключевые слова: управление финансами, банк, жизненный цикл, комплексные технологии управления, специальные технологии управления.

ANNOTATION

The article suggests the concept of bank financial management technologies forming taking into account the stages of its life cycle that is part of the financial management theory and was developed within the evolutionary paradigm. The use of the evolutionary economy provisions for the bank financial management technologies forming is substantiated. The generalized components of the concept of bank financial management technologies forming are defined taking into account the stages of bank's life cycle: identification of bank's life cycle stage and development its strategy; selection of integrated and special bank financial management technologies; synthesis of integrated bank financial management technology. According to the developed concept, integrated technologies are formed taking into account the level of maturity of the bank's financial management system, and special ones – taking into account the effectiveness of the implementation of basic banking operations at each stage of the bank's life cycle. This will make it possible to form a system of bank financial management technologies, corresponding to the stage of its development and consisting of coordinated managerial procedures. This also will ensure effective adaptation of the bank to a wide range of external and internal changes, and will improve the quality of financial decisions.

Keywords: financial management, bank, life cycle, integrated management technologies, special management technologies.

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняного банківського сектора, починаючи з 2008 року, характеризується зниженням результативності (за підсумками 2016 р. збиток склав 159388 млн грн, показники рентабельності активів та капіталу досягли найнижчих за останні десять років значень: -12,6% та -116,74% відповідно), погіршенням якості активів (обсяг простроченої заборгованості на кінець 2016 р. становив 24,2%), значним скороченням кількості діючих банків (з 175 на початок 2008 р. до 96 на початок 2017 р.) [1], що вимагає розроблення внутрішніх механізмів стабілізації банків, зокрема завдяки використання більш дієвих технологій управління фінансами.

Ураховуючи специфічність і значний спектр банківських операцій, динамічні зміни та інно-

ваційні тенденції як у наданні банківських послуг, так і в організації бізнес-процесів, саме в банках розвиток управлінських технологій, особливо технологій управління фінансами, має стати найбільш потужним. Більшість вітчизняних банків застосовують сучасні технології управління фінансами (збалансовану систему показників, бенчмаркінг, фінансовий контролінг) незалежно від стадій життєвого циклу, які відрізняються стратегічними орієнтирами, інтенсивністю розвитку, фінансовими потребами банку тощо. Застосування не узгоджених зі стадією життєвого циклу банку технологій управління фінансами може призвести до невідповідності реальних результатів від їх упровадження очікуванням менеджменту банку та інших стейкхолдерів, до помилкового вибору стратегії та засобів її реалізації, низької ефективності рішень, які виробляються в системі фінансового менеджменту, фінансових втрат. Виходячи з цього, формування технологій управління фінансами банку потребує врахування специфіки стадій його життєвого циклу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Технології управління фінансами банку становлять сферу інтересів вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: Г.М. Азаренкова, Т.А. Васильєва, О.В. Дзюблюк, І.І. Д'яконова С.М. Козьменко, Т. Кох, І.Б. Івасів, І.А. Никонова, Л.О. Примостка, Дж. Сінкі [2–11] та ін. Віддаючи належне розробленим у банківському фінансовому менеджменті методологічним засадам реалізації технологій управління активними й пасивними операціями [2; 3], фінансовими потоками [4], банківськими ризиками [5], фінансовим розвитком [6], фінансовою стійкістю [7], вартістю [8], технологій антикризового [9] та стратегічного управління [10; 11], слід відзначити недостатній розвиток методологічних положень щодо створення й застосування комплексних технологій управління фінансами банку. Концепція формування технологій управління фінансами банку, як поєднання теоретичної та емпіричної основ визначення можливості й доцільності впровадження певної технології на певному етапі розвитку банку і системи його фінансового менеджменту, а також формування системи технологій управління фінансами банку як сукупності взаємопов'язаних та взаємоузгоджених комплексних та спеціальних технологій, які модифікуються залежно від стадії життєвого циклу банку, також не є на сьогодні чітко окресленою.

Мета статті. Враховуючи вищевикладене, метою статті є побудова концепції формування технологій управління фінансами банку з урахуванням стадій його життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з того, що концепція формується в межах загальної теорії та парадигми, запропонована концепція формування технологій управління фінансами банку з урахуванням стадій його життєвого циклу є частиною теорії фінансового менеджменту та розроблена в межах еволюційної парадигми.

Щодо сучасного стану фінансового менеджменту банку, його характерними рисами є вдосконалення методів фундаментального аналізу й розроблення принципів і моделей фінансового забезпечення стійкого зростання банку, а також формування методологічних основ фінансового стратегічного управління і його впровадження в банківську практику [10; 12]. Виділення цих напрямів підтверджує необхідність формування та використання сучасних комплексних стратегічно спрямованих технологій управління фінансами банку. Крім того, Є.П. Аксьонов, І.В. Рощина підкреслюють, що сьогодні до фінансового управління необхідно ставитися як до інноваційних технологій [13, с. 61].

Актуальність еволюційної теорії як парадигми, що дає найбільш адекватне уявлення про функціонування організації в сучасних економічних умовах, останнім часом усе більш зростає. Як відзначають Є.В. Попов, Н.В. Хмелькова [14, с. 6], сьогодні еволюційна теорія претендує на роль теоретичної системи, яка найбільшою мірою відповідає сучасним реаліям мінливого, невизначеного й нелінійного зовнішнього середовища. Відповідно до еволюційної теорії, будь-яка економічна система може бути представлена як живий організм, що має багатомірну природу, діяльність якого спрямована на виживання.

Основними постулатами, на яких базується еволюційна теорія, є розгляд економічних систем через призму постійних причинно-обумовлених змін та заперечення того, що природними станами систем є статика і рівновага. Економічні процеси розглядаються еволюціоністами як спонтанні, відкриті і незворотні [15].

Одна з характерних особливостей еволюційної теорії відображена в тезі Й. Шумпетера щодо доповнення статичної теорії загальної рівноваги динамічною теорією економічного розвитку, яка покликана описати рух економіки між рівноважними станами [16].

Другою особливістю еволюційної теорії є заперечення максимізуючої поведінки економічних суб'єктів. Це відповідає виділеним у роботі [17, с. 230] трансформаціям в економічній науці стосовно дослідження функціонування економічних суб'єктів, зокрема переходу від важливості короткострокових цілей в інтересах власника (моноприватне фінансове спрямування) до довготривалих цілей в інтересах усіх агентів внутрішнього та зовнішнього середовища (мультиколегіальне соціальне спрямування), що спричинило відповідну зміну цільових характеристик: від орієнтації виключно на фінансовий результат і його максимізацію до важливості досягнення таких характеристик: стійкості, життєздатності, розвитку. Своєрідним підтвердженням зміщення акцентів від максимізації прибутковості в банківському секторі є тенденції до зниження її рівня, що

стосується не лише вітчизняних банків, умови функціонування яких є досить специфічними. Рівень прибутковості капіталу європейських банків також знижується: у 2014 р. він складав 4,6%, у 2013 р. – майже 6%, а у докризовому 2007 р. – 15,8% [18].

Третьою ключової ознакою еволюційної теорії є широке використання аналогій із біології та намагання пояснити перебіг економічних процесів універсальними принципами еволюції [15].

Еволюційна парадигма є альтернативою теорії неокласичного синтезу (main stream), що відображається в таких основних аспектах:

1) на противагу теорії неокласичного синтезу, яка спирається на методологію атомізму й редукціонізму та розглядає економічну систему як механізм, еволюційна парадигма базується на методології холізму та розгляді економічної системи як живого організму;

2) згідно з теорією неокласичного синтезу, економічні суб'єкти є незалежними від зовнішнього середовища, вони не змінюються якісно з перебігом економічного процесу, раціональність їх поведінки визначається максимізацією добробуту, тоді як еволюційна парадигма передбачає залежність економічних суб'єктів, яким притаманна якісна змінюваність (навчання через досвід, залежність від минулого), від зовнішнього середовища;

3) розвиток економічної системи за теорією неокласичного синтезу полягає в русі до стану рівноваги, основним механізмом є конкуренція, а метою – максимізація добробуту (прибутку, корисності), а відповідно до еволюційної парадигми, основою розвитку економічної системи є інновації, механізмом – економічна генетика, а метою – виживання та відтворення;

4) теорія неокласичного синтезу вивчає економічні системи у статиці й кількісній динаміці та досліджує функціональні зв'язки між їхніми елементами, еволюційна ж парадигма заснована на врахуванні причинно-наслідкових залежностей та якісній динаміці функціонування економічних систем.

На користь еволюційної парадигми не лише в економічній теорії загалом, а й на конкретному рівні функціонування економічних суб'єктів (до яких належать і банки) свідчить розвиток теорій фірми (таблиця 1).

На рис. 1 подано зв'язок між елементами теорії, парадигми та пропонованої концепції.

З рис. 1 видно, що концепція формування технологій управління фінансами банку з урахуванням стадій його життєвого циклу складається з трьох узагальнених пов'язаних частин: ідентифікації стадії життєвого циклу банку та розроблення його стратегії, вибору комплексних і спеціальних технологій управління фінансами банку, синтезу інтегрованої технології управління фінансами банку. Кожна з цих частин передбачає низку положень.

Аналіз праць із теорії фінансового менеджменту [2; 3; 4; 6; 10; 12; 13; 19] з теорії життєвого циклу [20; 21; 22; 23; 24; 25; 26], з питань формування комплексних технологій управління [27; 28; 29; 29; 32; 33] дозволили сформувати такі положення:

Положення 1. Фінансовий менеджмент банку (ФМБ) з позицій технологічного підходу є системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених комплексних і спеціальних технологій управління фінансами.

Положення 2.1. Банк у своєму розвитку проходить декілька стадій, які ідентифікуються за значеннями таких параметрів: річні темпи зростання ринкової частки, річні темпи зростання доходів, річні темпи зростання витрат на персонал. Узгодження комплексних і спеціальних технологій управління фінансами банку здійснюється через побудову їх системи відповідно до стадії життєвого циклу банку.

Таблиця 1

Еволюція теорій фірми

Підхід / теорія	Характеристика
Неокласичний (маржиналістський) підхід	Економічний суб'єкт – це система трансформації вхідних ресурсів у продукти та послуги. Метою системи є максимізація доходу.
Біхейвіористський підхід	Економічний суб'єкт – це колектив індивідів із різними мотивами й перевагами, що обумовлює залежність цілей від власників, топ-менеджерів та стану зовнішнього середовища.
Поведінкова теорія	Процес прийняття рішень економічним суб'єктом є не індивідуальним, а колективним і здійснюється з урахуванням не тільки економічних, а й психологічних факторів, потребує горизонтальної та вертикальної координації.
Теорія підприємництва	Економічний суб'єкт (фірма) та підприємець розглядаються як єдине ціле, тому особистість підприємця та його здатності визначають успіх або фіаско фірми та її поведінку.
Інституціональний підхід	Економічний суб'єкт – це формальний інститут (установа), який взаємодіє з ринком (неформальним інститутом). Інститути формують умови й правила для бізнесу, визначають його стабільність.
Теорія корпорації Дж. Гелбрейта	Мета корпорації – досягнення планового рівня прибутку, зростання бізнесу, досягнення стабільності й безпеки суспільства та споживачів, створення умов для реалізації інтересів усіх груп стейкхолдерів.
Еволюційна теорія	Мета економічного суб'єкта – прагнення до збереження ідентичності й адаптації до зовнішнього середовища на основі економічних і суспільних критеріїв ефективності.

Джерело: складено на основі [17].

Положення 2.2. На кожній із стадій життєвого циклу банку (ЖЦБ) існують типові ціннісні настанови, що обумовлюють корпоративну стратегію його розвитку.

Положення 3. Рівні ресурсної стійкості, ліквідності, ділової активності, фінансової результативності банку відрізняються на стадіях його життєвого циклу, що обумовлює різні домінанти фінансової стратегії.

Положення 4. Формування спеціальних технологій управління фінансами банку здійснюється для кожної стадії його життєвого циклу на основі виявлення банківських операцій із недостатньою ефективністю здійснення.

Положення 5.1. Стадії життєвого циклу банку пов'язані з рівнями зрілості системи його фінансового менеджменту. Зрілість системи фінансового менеджменту банку узагальнює ефективність відтворення фінансових ресурсів, готовність фінансових менеджерів до використання комплексних технологій, ступінь формалізації та інформаційного забезпечення фінансового менеджменту.

Положення 5.2. Визначення доцільних для використання комплексних технологій управління фінансами банку здійснюється з урахуванням стадії його життєвого циклу та рівня зрілості системи фінансового менеджменту.

Рис. 1. Концепція формування технологій управління фінансами банку з урахуванням стадій його життєвого циклу в межах теорії фінансового менеджменту та еволюційної парадигми

Джерело: складено авторами.

Рис. 2. Концепція формування технологій управління фінансами банку з урахуванням стадій ЖЦБ (складено авторами)

Положення 6. Фінансову підсистему збалансованої системи показників банку слід формувати через визначення показників-репрезентантів ресурсної стійкості, ліквідності, ділової активності, фінансової результативності, склад яких є різним на стадіях життєвого циклу банку. Інші підсистеми збалансованої системи показників банку слід формувати на основі встановлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками підсистем «Фінанси» – «Клієнти», «Клієнти» – «Бізнес-процеси», «Бізнес-процеси» – «Розвиток персоналу» та відбору показників із найбільш сильними зв'язками на кожній стадії життєвого циклу банку.

Положення 7. Складовими системи комплексних технологій управління фінансами банку є збалансована система показників, фінансовий контролінг, бенчмаркінг, параметри яких модифікуються залежно від стадії життєвого циклу банку.

Концепцію формування технологій управління фінансами банку з урахуванням стадій його життєвого циклу подано на рис. 2.

Виходячи з положень запропонованої концепції, визначено етапи процесу формування інтегрованої технології управління фінансами банку. Першим етапом є визначення стадії життєвого циклу банку, що передбачає обґрунтування кількості стадій та їх індикаторів. Стадія життєвого циклу є важливою детермінантою корпоративної стратегії банку, оскільки визначає загальний напрямок його розвитку. Відповідно до обраної стратегії та з урахуванням фінансових особливостей банку на кожній стадії визначаються домінанти фінансової стратегії, на реалізацію якої мають бути спрямовані технології управління фінансами.

На другому етапі визначається рівень зрілості системи фінансового менеджменту банку, який є основою формування комплексних технологій управління фінансами, а технології спеціального управління формуються з огляду на ефективність відтворення фінансових ресурсів за основними банківськими операціями.

Висновки. Отже, розроблена концепція формування технологій управління фінансами банку відображає основну ідею: вибір комплексних і спеціальних технологій управління фінансами банку здійснюється залежно від стадії його життєвого циклу з урахуванням рівня зрілості системи фінансового менеджменту, ефективності відтворення фінансових ресурсів за основними банківськими операціями, домінант фінансової та корпоративної стратегій банку. Це уможливить формування системи технологій управління фінансами банку, яка відповідатиме етапу його розвитку та складатиметься із скоординованих й упорядкованих управлінських процедур, забезпечить ефективну адаптацію банку до широкого спектра зовнішніх і внутрішніх змін, дозволить підвищити якість фінансових рішень.

Подальші дослідження можуть бути пов'язані з розробленням інструментарію впровадження комплексних технологій у систему фінансового менеджменту банку на різних стадіях життєвого циклу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
2. Примостка Л. Фінансовий менеджмент банку / Л. Примостка. – 2-ге видання, доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
3. Sinkey J. Commercial Bank Financial Management in the Financial-services Industry [6th Edition] / Joseph F. Sinkey. – N.J.: Prentice Hall, 2002. – 696 p.
4. Азаренкова Г. Менеджмент фінансових потоків економічних агентів: монографія / Г. Азаренкова. – К.: УБС НБУ, 2009. – 335 с.
5. Управління ризиками банків [Текст]: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. Єпіфанов, Т. Васильєва, С. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
6. Самородов Б. Методологія управління фінансовим розвитком банку: монографія / Б. Самородов. – К.: УБС НБУ, 2012. – 307 с.
7. Дзюблюк О. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О. Дзюблюк, Р. Михайлюк. – Тернопіль: ТЗОВ «Тернограф», 2009. – 316 с.
8. Івасів І. Управління вартістю банку: монографія / І. Івасів – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.
9. Коваленко В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія / В. Коваленко, О. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
10. Козьменко С. Стратегічний менеджмент банку / С. Козьменко, Ф. Шпиг, І. Волошко. – Суми: «Університетська книга», 2003. – 734 с.
11. Никонова И. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. Никонова, Р. Шамгунов. – М.: Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблишер, 2007. – 304 с.
12. Koch T. Bank Management / Timothy W. Koch, S. Scott MacDonald. – 7-th edition. – South-Western College Pub, 2009. – 888 p.
13. Аксенов Е. Типология финансового менеджмента / Е. Аксенов, И.В. Рощина // Вестник Томского государственного университета. Сер. Экономика. – Томск: Изд-во Национального исследовательского Томского государственного университета. – 2010. – № 2. – С. 58–68.
14. Попов Е. Эволюционная теорія: «рутинный» подход к анализу стабильного и изменчивого в функционировании предприятия / Е. Попов, Н. Хмелькова // Вестник УГТУ-УПИ. Серия: Экономика и управление. – Екатеринбург: Изд-во Уральского федерального университета им. первого Президента России Б. Ельцина. – 2003. – № 9. – С. 5–12.
15. Саприкіна Н. Еволюційна економічна теорія та її значення для аналізу економічної ситуації сьогодення / Н. Саприкіна // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 223–231.
16. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: Инфра-М, 2000. – 784 с.
17. Лігоненко Л. Обґрунтування теоретичних засад економічного управління підприємством з позиції теорії фірми / Л. Лігоненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 227–231.

18. Consolidated banking data [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.ecb.europa.eu/stats/money/consolidated/html/index.en.html
19. Д'яконова І. Методологічні основи формування системи фінансового менеджменту банку: монографія / І. Д'яконова. – Суми: Університетська книга, 2012. – 118 с.
20. Адамовська В. Менеджмент на різних стадіях життєвого циклу організації /. Адамовська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2013. – № 24. – С. 4–7.
21. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций / И. Адизес; пер. с англ. В. Кузина. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.
22. Васильєва Т. Порівняльна характеристика методичних підходів до визначення стадій життєвого циклу промислових підприємств / Т. Васильєва, Т. Гончаренко // Вісник української академії банківської справи. – 2013. – № 2 (35). – С. 13–16.
23. Даценко Г. Використання ефектів моделі життєвого циклу в розробці стратегії управління фінансовими ресурсами підприємств / Г. Даценко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 4 (2). – С. 96–101.
24. Розанова Н. Использование концепции жизненного цикла в экономическом анализе фирмы / Н. Розанова, А. Катайкова // Пространство экономики. – 2012. – № 3. – С. 8–21.
25. Aharony J. Corporate Life Cycle and the Value Relevance of Cash Flow versus Accrual Financial Information [Electronic resource] / J. Aharony, H. Falk, N. Yehuda. – Working Paper, 2006. – 34 p. – Mode of access: www.bus.brocku.ca./Faculty/Documents/Corporate-Life-Cycle. Pdf.
26. Gao J. The impact of crisis on enterprise life-cycle / J. Gao, R. Alas // Problems and Perspectives in Management. – 2010. – Vol. 8. – Issue 2. – P. 9–20.
27. Ombuna D. Impact of balanced scorecard usage on the performance of commercial banks / D. Ombuna, K. Omido, H. Garashi, O. Odera, O. Okaka // International Journal of Information Technology and Business Management. – 2013. – Vol 10. № 1. – P. 40–48.
28. Ozturk E. Strategic Approach to Performance Management in Banks: The Balanced Scorecard / E. Ozturk, A. Coskun // Accounting and Finance Research. – 2014. – Vol. 3, № 3. – P. 151–158.
29. Kaminsky A. Credit bureau benchmarking as a tool for estimation of bank's position at the market / A. Kaminsky // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. – 2015. – № 1(166). – P. 60–64.
30. Тисячна Ю. Комплексна технологія бенчмаркінгу як інструмент забезпечення фінансової безпеки банку / Ю. Тисячна, К. Азізова, О. Рац // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 427-437. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_5_53.
31. Верба В. Еволюція управлінських технологій як віддзеркалення проблематики та завдань розвитку підприємств / В. Верба // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 148–156.
32. Довбня С. Систематизація сучасних технологій менеджменту та обґрунтування напрямків їх розвитку / С. Довбня, А. Найдовська, О. Письменна // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – № 2. – Т. 1 (148). – С. 179–182.
33. Шульга Н. Організаційне забезпечення фінансового контролінгу в банках України / Н. Шульга, М. Христенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – № 2 (57). – С. 60–67.

УДК 336.647/.648

Ярош Ю.О.
аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL MODEL OF FINANCIAL MONITORING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано термін «моніторинг фінансів» та запропоновано своє теоретично обґрунтоване його визначення. Висвітлено функції моніторингу фінансів підприємств з урахуванням поглядів управління та самого підприємства. Виділено принципи моніторингу фінансів підприємств для функціонування системи моніторингу. Основну увагу приділено напрямам проведення моніторингу фінансів. Виділено ключові завдання та цілі моніторингу фінансового стану, грошових коштів та фінансово-економічної безпеки.

Ключові слова: моніторинг, моніторинг фінансів, моніторинг грошових коштів, фінансово-економічна безпека, фінансовий стан.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы существующие понятия термина «мониторинг финансов» и предложено свое теоретически обоснованное его значение. Отражены функции мониторинга финансов предприятий с учетом точек зрения управления и самого предприятия. Выделены принципы мониторинга финансов предприятий, которые обеспечивают функционирование системы мониторинга. Основное внимание уделено направлениям проведения мониторинга финансов. Выделены ключевые задачи и цели мониторинга финансового состояния, денежных средств и финансово-экономической безопасности.

Ключевые слова: мониторинг, мониторинг финансов, мониторинг денежных средств, финансово-экономическая безопасность, финансовое состояние.

ANNOTATION

The article contains an analysis of the existing concept of the term «monitoring of finance» and suggests a theoretically valid meaning of the term.. Reflected the functions of monitoring the finance of enterprises taking into account the point of view of management and the enterprise itself. Also highlighted the principles of finance monitoring companies that provide the functioning of the monitoring system. The main focus is on financial monitoring. Highlighted key goals and objectives of monitoring the financial condition, cash flows and financial – economic security.

Keywords: monitoring, monitoring of finances, monitoring of monetary funds, financial and economic security, financial condition.

Постановка проблеми. Процеси трансформації економічної системи України до європейського простору зумовлюють важкість її поведінки, що створює невизначеність майбутнього стану ринкової середи для окремо обраного підприємства. Для кожного підприємства є важливим обрання системи управління, які забезпечують стабільність його функціонування в мінливих економічних умовах. Вони повинні пристосовуватися до економічного, фінансового, соціального та політичного середовища для успішної адаптації фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечувати економічну безпеку інвестиційної діяльності і стратегію поступального розвитку [1, с. 93; 2, с. 87].

Механізм моніторингу дає змогу аналізувати, корегувати, відстежувати і контролювати ключові параметри, усувати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів [1, с. 93]. Світова практика доводить, що без широкого застосування різних елементів моніторингу протікання різноманітних циклів розвитку неможливо досягти намічених результатів. Саме постійне спостереження за процесом надає можливість своєчасно оцінити причини, які призвели до фінансово-економічної кризи на підприємстві, та прийняти запобіжні заходи.

Необхідність створення на сучасних підприємствах моніторингу фінансів пояснюється зростанням нестабільності зовнішнього середовища; необхідністю систематичного відстеження змін, що відбуваються на підприємстві; ускладненням систем управління фінансами на підприємстві, що потребує чіткої координації всередині системи управління; необхідністю побудови спеціального механізму інформаційного забезпечення управління [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання моніторингу фінансів підприємств розглядали вітчизняні та закордонні науковці, зокрема: Минцберг Г. [3], Задоя А.О. [4], Внукова Н.В., Галіцин В.К., Суслов О.П., Самченко Н.К. [5], Синюгіна Н.В. [11], Бланк І.О. [12], Сидоренко-Мельник Г.М. [13] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно вдосконалити дефініцію «моніторинг фінансів», функції та принципи, що сприяють покращенню проведення моніторингу фінансів підприємства. Дістали подальшого розвитку основні напрями моніторингу фінансів підприємств для впорядкування дій із проведення моніторингу.

Мета статті полягає у дослідженні генезису та дефініцій моніторингу фінансів на сучасному етапі розвитку країни, доцільності здійснення теоретичного обґрунтування застосування моніторингу фінансів на підприємстві, наведенні функцій та принципів моніторингу фінансів для усунення проблем неефективного використання фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий стан підприємства та оптимізація ресурсів є одними з головних умов успішного розвитку підприємства. Управління фінансовими процесами здійснює безпосередній вплив на виробництво суспільного сукупного продук-

ту, за рахунок якого задовольняються потреби суспільства [4, с. 59]. Ефективне використання фінансових ресурсів забезпечує фінансову стійкість та підвищення платоспроможності підприємства, яка вказує на здатність підприємства виконувати свої фінансові обов'язки, які виникають у період комерційних, кредитних, інвестиційних та інших операцій, які пов'язані з грошовими ресурсами.

Протягом останніх років учені і практики у сфері фінансів досить часто використовують термін «моніторинг», але кожен із них має своє бачення стосовно його сутності та функціональної спрямованості. Подібна увага до моніторингу цілком виправдана, оскільки він виступає для підприємства в ролі своєрідного центрального блоку спостереження на відміну від систем обліку і планування.

Залежно від завдань, що вирішуються у тій чи іншій галузі знання, вчені виділяють різні риси моніторингу, трактуючи його як спостереження, оцінювання, прогнозування стану якогось явища або процесу для попередження небажаних змін в обстановці [5; 6], неперервний контроль [5; 7], попередження небажаної критичної маси явищ, що негативно впливають на природне середовище [5; 8], систему заходів, що дає змогу безперервно стежити за станом певного об'єкта, реєструвати його найважливіші характеристики, оцінювати їх, оперативне виявлення результатів впливу на об'єкт різних процесів і факторів [5; 9].

Поняття «фінансовий моніторинг» наприкінці XX ст. використовували як «визначення деяких систематизованих, регулярних спостережень і заснованих на них діях у галузі фінансів, поза залежністю від специфіки предмета їхньої спрямованості» [10, с. 44]. У другій половині 1990-х років поняття почали використовувати як спеціальний термін, який належить до сфери процедур банкрутства та антимонопольних розслідувань.

Більш широке розуміння сутності моніторингу фінансів підприємств полягає у системному безперервному спостереженні, аналізі і прогнозуванні показників фінансового стану підприємства, який сформовано на макро- або мікроекономічному рівні, для забезпечення ухвалення тактичних і стратегічних управлінських рішень, а також оцінювання їх ефективності [1, с. 95].

Синюгіна Н.В. уважає, що розкриття змісту моніторингу у відносинах суб'єкта господарювання – це складний багатоступінчатий процес із приводу врахування змін у розвитку відносин досліджуваного суб'єкта господарювання протягом часу, який здійснюється відповідно до основних складових частин моніторингу та згідно з показниками, які визначають доцільність розкриття тих чи інших відносин (як із погляду внутрішнього, так і з погляду зовнішнього середовища суб'єкта господарювання). Метою є розвиток відносин, що розглядаються, для забезпечення ефективної діяльності суб'єкта господарювання [11, с. 38].

Бланк І.О. визначає основною метою моніторингу фінансів підприємства виявлення відхилень фактичних результатів від плану; виявлення причин, які спричинили відхилення, і розроблення рішень для його усунення для стабілізації та підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства [12].

Сидоренко-Мельник Г.М. трактує моніторинг фінансів, як систему, яка дає змогу якісно оцінити об'єктивні можливості підприємства, підвищити ефективність діяльності підприємства, управляти величиною і структурою капіталу, фінансовими ресурсами і конкурентними перевагами суб'єкта господарювання, забезпечити тим самим його фінансову стабільність [13, с. 373].

Узагальнюючи наявні погляди стосовно визначення головної цілі, яку ставить перед собою моніторинг фінансів, можна зробити висновок, що вона полягає у формуванні та прийнятті управлінських рішень на основі попереднього спостереження та оцінки ситуації для забезпечення майбутньої ефективності діяльності підприємства та отримання бажаного фінансового результату.

Одним з основних завданням моніторингу фінансів є надання вичерпної інформації управлінському складу стосовно фінансового стану та показників підприємства. Проте основне завдання – це координація фінансової діяльності і прийняття рішень, які спрямовані на досягнення результату й ефективного використання фінансових ресурсів. Аналіз бачення функцій управління провідними вітчизняними вченими дає змогу визначити місце і роль моніторингу фінансів у теорії і практиці сучасного менеджменту.

Функції моніторингу фінансів визначаються поставленими перед підприємством цілями та включають ті види управлінської діяльності, що забезпечують досягнення цих цілей. Перелік функцій може збільшуватися від основних чотирьох, таких як організація, планування, контроль, аналіз, до десяти і більше. Деякі автори до функцій моніторингу фінансів відносять: планування, управління, контроль, інформування. Натомість інші відокремлюють такі функції, як планування, управління, контроль, інформування; координація планів і діяльності, стратегічне й оперативне планування, контроль, ревізія, внутрішній аудит, методологічне забезпечення і внутрішній консалтинг, формування інформаційних каналів та інформаційне забезпечення підприємства.

Зокрема, Ситник Г. до функцій моніторингу фінансів підприємства відносить: спостереження, вимірювання ступеня відхилення результатів, ідентифікацію стратегічного вектору, діагностику, виявлення причин відхилень, перевірку відповідності, коригування [14; 15].

Нині існує підхід до виділення чотирьох функцій моніторингу фінансів, а саме: планування, інформаційне забезпечення, контроль,

управління. На основі аналізу наявних концепцій розвитку моніторингу фінансів можна говорити про розмежування функціонального призначення залежно від цільового або управлінського спрямування. На нашу думку, доцільно відокремити його функції, які формують цілі та завдання моніторингу фінансів фінансово- господарської діяльності (рис. 1):

1) аналітичне функціонування підприємства, що передбачає аналіз фінансового процесу на підприємстві та виявлення причинно-наслідкових зв'язків між умовами і результатами;

2) діагностика функціонування підприємства, що передбачає комплексне вивчення якості розподілу та використання фінансів підприємства, а також рівень професійної компетентності співробітників;

3) оцінка ефективності розподілу фінансових ресурсів керівництвом підприємства та виявлення резервів розвитку і втрачених можливостей;

4) функція коригування, яка передбачає дидактичну корекцію процесу розподілу фінансів;

5) функція орієнтування спрямована на вирішення мети і завдань фінансової діяльності підприємства, зазначених у бізнес-планах, а також на виявлення та усунення негативних рис, факторів, явищ тощо;

6) функція інформування передбачає створення вірогідного масиву інформації, яка дає можливість з'ясувати результативність розподілу фінансів, отримати відомості про стан об'єкту і забезпечити зворотній зв'язок із даними про позитивні результати моніторингу;

7) функція управління, яка здійснює вплив на мету, зміст і методи фінансової діяльності;

8) функція контролінгу, яка забезпечує контроль усіх етапів фінансового процесу на підприємстві згідно з планом;

9) педагогічна функція передбачає створення цілісності процесу навчання та розвитку професіоналізму персоналу.

Центральною функцією моніторингу фінансів є систематичне спостереження за координацією різних функціональних фінансових підсистем, що діють на підприємстві, зокрема

Рис. 1. Основні функції моніторингу фінансів щодо управління та цільового спрямування

всіх ланок управління, що зумовлено поділом системи управління на складники: організацію, систему планування та контролю, інформаційну систему, систему управління персоналом, систему стратегічного управління.

На нашу думку, ключовою проблемою неефективного функціонування системи моніторингу фінансів підприємства є неправильне розуміння завдань моніторингу фінансів. Саме тому для уникнення небажаних ситуацій необхідно сформувати принципи моніторингу фінансів, які допоможуть зосередити увагу менеджменту на досягненні поставленої мети та бажаного результату.

Не існує однозначного погляду стосовно набору принципів моніторингу фінансів, тому для кожного підприємства вони є специфічними. Галіцин В.К. виділяє такі принципи, які базуються на інформаційному забезпеченні управлінського складі підприємства: якісне інформаційне забезпечення; обґрунтування складу, структури, технічні, програмні та техноло-

Рис. 2. Принципи моніторингу фінансів підприємства

гічні ресурси, які сприяють функціонуванню об'єкта; розроблення комплексу інформаційних моделей, які охоплюють проблеми передачі, обробки, збереження і відображення інформації; чітке визначення вимог до системи моніторингу фінансів підприємства [16].

Клюско Л.А. виділяє принципи такі, як [17]: принцип актуалізації та наукового обґрунтування методик; принцип моніторингу стійкості; принцип неперервності проведення моніторингу, тобто збір інформації; принцип порівнянності вихідних даних і результативних показників моніторингу; принцип доступності висновків і результатів моніторингу.

Даний підхід, на нашу думку, є цілком виправданим, адже для результативної роботи системи моніторингу фінансів управлінці мають володіти інформацією повною мірою, що дасть змогу змінювати стратегію підприємства відповідно до тенденцій зовнішнього і внутрішнього середовища, оскільки вчасна поінформованість є запорукою захисту від потенційних ризиків та використання наявних можливостей.

Своєю чергою, Молодоженя М.С. [18, с. 87] визначає, що ключовими принципами моніторингу фінансів мають бути: результативність у досягненні цілей; оцінка відповідності результатів; розрахунок нормативних та планових значень результативності; визначення пріоритету послідовності управління результативністю; орієнтація на майбутнє; своєчасність.

У даному разі дослідники лаконічно представили принципи моніторингу фінансів, але природа моніторингу багатогранна, тому їх

Таблиця 1

Ключові завдання та цілі моніторингу фінансового стану, грошових коштів та фінансово-економічної безпеки

Зміст завдання моніторингу фінансів	Цілі моніторингу фінансів
Моніторинг фінансового стану	
– оцінка майнового стану та забезпечення підприємства власними оборотними коштами; – оцінка рентабельності підприємства та пошук резервів її підвищення; – оцінка стану підприємства на фінансовому ринку; – оцінка конкурентоспроможності підприємства; – оцінка стану і динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; – оцінка ділової активності та капіталу підприємства	Пошук резервів підвищення рентабельності виробництва Забезпечення ефективного використання ресурсів
Моніторинг грошових коштів	
– перевірка збереження грошових коштів у касі, на поточних банківських рахунках; – перевірка цільового використання грошових коштів; – перевірка правильності стану господарських операцій стосовно руху грошових коштів; – перевірка своєчасності заліку грошових коштів на поточних банківських рахунках; – перевірка своєчасності оприбуткування грошових коштів до каси; – перевірка своєчасності повернення грошових коштів підзвітними особами; – перевірка своєчасності перерахування коштів для погашення заборгованості за податками та іншими розрахунками; – перевірка повноти надходжень грошових коштів від реалізації продукції/послуг та інших дебіторів; – проведення інвентаризації каси (за наявності); – перевірка документів на придбання товарно-матеріальних цінностей; – перевірка сплати грошових коштів за отримані товари/послуги від кредиторів; – перевірка правильності нарахування та сплати дивідендів	Зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільності роботи підприємства Здійснення антикризової політики Запобігання довгостроковій дебіторській та кредиторській заборгованості
Моніторинг фінансово-економічної безпеки	
– перевірка фінансової безпеки; – перевірка кадрів під час прийняття на роботу; – перевірка технологічної безпеки; – відповідність правовим нормам/стандартам; – захист інформації; – перевірка екологічної безпеки; – забезпечення силової безпеки; – перевірка займаного сегменту ринку; – перевірка та захист інтерфейсу; – відповідність статутних документів діючому законодавству; – укладення договорів з охоронними структурами; – наявність завірених копій статутних документів, які зберігаються за межами підприємства; – налагодження зв'язків із судовими органами, ЗМІ; – підготовка управлінського складу до захисту від рейдерства; – проведення діагностики підприємства з виявлення можливого рейдерства; – ведення ефективного корпоративного управління; – захист інсайдерської інформації; – надійне збереження печатки підприємства; – обмеження права підпису	Досягнення максимальної стабільності функціонування незалежно від факторів Забезпечення технологічної незалежності підприємства та ефективності організаційної структури

недостатньо для розкриття його змісту. Здійснивши аналіз поглядів науковців стосовно основних принципів моніторингу фінансів, ми можемо зробити висновок, що результати системи моніторингу фінансів підприємств повинні бути чіткими та вагомими, а їх кількість обмежена до основних, що дасть змогу управлінцям їх уміло застосовувати, тому функціонування системи моніторингу фінансів підприємства відбувається за рахунок дотримання таких принципів (рис. 2).

Моніторинг фінансів відіграє одну з ключових ролей у системі управління фінансами підприємства. Виділяють моніторинг фінансового стану, моніторинг грошових коштів та моніторинг фінансово-економічної безпеки підприємства. Їх функції на підприємстві тісно переплітаються, але існують певні особливості у проведенні всіх перерахованих вище видів моніторингу.

Діяльність моніторингу фінансового стану в управлінні розвитком спрямована на: визначення всієї сукупності показників відповідно до визначених цілей; порівняння планових і нормативних показників із фактичними показниками, результатів, що контролюються, та витрат для виявлення причин і наслідків відхилень; мотивацію та створення систем інформації для прийняття управлінських рішень.

Натомість моніторинг грошових коштів здійснює свою діяльність на вирішення проблем сьогодення. На підприємстві повинні вести строгий облік розрахунків із підприємствами та організаціями, здійснювати контроль над наявністю та використанням грошових коштів на поточних рахунках чи в касі.

Моніторинг грошових коштів – це система всебічного підходу до всіх грошових коштів підприємства для забезпечення його платоспроможності.

Сутність моніторингу фінансово-економічної безпеки підприємства полягає в забезпеченні поступового економічного розвитку для виробництва необхідних благ і послуг, які задовольняють потреби підприємства і громадські потреби. Моніторинг фінансово-економічної безпеки підприємства проявляється в забезпеченні його стабільної діяльності [19, с. 177].

Визначення завдань, які вирішує моніторинг фінансового стану, грошових коштів та фінансово-економічної безпеки, у ході реалізації стратегій має вагоме значення. Вони можуть змінюватися залежно від параметрів підприємства, але відповідно до сфери виконання провідних фахівців із теорії управління відокремлюють таку низку завдань (табл. 1).

Висновки. На нашу думку, моніторинг фінансів – це багатофункціональний складник управління підприємством, що реалізується на рівні визначення фінансового стану, відстеження потоку грошових коштів, а також на рівні фінансово-економічної безпеки та здійснює інформаційну підтримку керівництва, забезпечує постійну координацію, управлінський облік, планування, контроль управлінських рішень, які базуються на результатах оцінки та аналізі підконтрольних показників.

Оскільки концепція моніторингу фінансів сформувалася в межах системи управління фінансами підприємства, сьогодні ведеться гостра полеміка стосовно визначення його сутності, цілей, завдань, функцій, принципів та інструментів. Натомість здійснений аналіз концепцій щодо моніторингу фінансів підприємства та синтез напрацювань відомих практиків дав змогу пропонувати вдосконалення теоретичних основ моніторингу фінансів і розглядати його як складову частину управління, що змістовно наповнюється відповідними методами, інструментами та забезпеченням.

Своєю чергою, налаштування наявних систем управління фінансами підприємства на впровадження моніторингу фінансів першочергово повинно здійснюватися шляхом часткового впровадження означених основних функцій. Запровадження системи моніторингу фінансів дасть змогу посилити оптимізацію системи планування, продуктивність праці, фінансову стабільність, підвищити рівень інвестиційної привабливості та ефективності документообігу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Живко З.Б. Фінансовий моніторинг підприємства: проблеми, безпека і специфіка діяльності / З.Б. Живко // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 93–100.
2. Алексеенко Н.В. Направления развития системы стратегического мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Н.В. Алексеенко // Финансы, учет, банки; под общ. ред. П.В. Егорова. – 2002. – № 7. – С. 87–92.
3. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг; пер. с англ. под. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с.
4. Задоя А.О., Ткаченко І.П. Фінансовий моніторинг: перспективи впровадження та проблеми реалізації / А.О. Задоя, І.П. Ткаченко // Економічний вісник НГУ. – 2005. – № 2. – С. 59–65.
5. Концептуальні засади моніторингу / В.К. Галіцин, О.П. Суслов, Н.К. Самченко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 330–335.
6. Банковский портфель: книга банкира. Книга инвестора / Отв. ред. Ю.И. Коробов, Ю.Б. Рубан, В.И. Солдаткин. – М.: Соминтекс, 1994. – 701 с.
7. Белоусов П. Оперативность и достоверность банковского мониторинга / П. Белоусов // Банковское дело в Москве. – 1998. – № 9. – С. 22–24.
8. Варьяш И.Ю. Банковская социология. Экспертные оценки в банковском деле / И.Ю. Варьяш. – СПб.: Альфа, 1999. – 256 с.
9. Елисеева И.И. Популярный экономико-статистический словарь-справочник / И.И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 281 с.
10. Буткевич С. Фінансовий моніторинг в Україні: правова природа та перспективи розвитку / С. Буткевич // Юридична Україна: Щомісячний правовий часопис. – 2012. – № 4. – С. 43–49.

11. Синюгіна Н.В. Фінансовий моніторинг у системі взаємодії різних суб'єктів господарювання (теоретичні аспекти питання) / Н.В. Синюгіна // Економіка розвитку. – 2009. – № 3(51). – С. 37–39.
12. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – К.: Итем ЛТД; АДЕФ-Украина, 1996. – 534 с.
13. Сидоренко-Мельник Г.М. Організаційно-методичні засади фінансового моніторингу ділової активності підприємства / Г.М. Сидоренко-Мельник // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 372–376.
14. Ситник Г. Концепція побудови системи фінансового моніторингу на підприємстві / Г. Ситник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov. ua/portal/.../sytnyk.pdf.
15. Панкратьєва Є.В. Забезпечення проведення моніторингу фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств / Є.В. Панкратьєва // Наукові праці НДФІ. – 2013. – Вип. 4. – С. 132–145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2013_4_16.
16. Галіцин В.К. Моделі та технології систем моніторингу в економіці: автореф. дис. … д. е. н.: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / В.К. Галіцин; Київський національний університет. – Київ, 2001.
17. Клюско Л.А. Фінансова стабільність банків та її визначальні характеристики / Л.А. Клюско // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 143–150.
18. Молодоженя М.С. Моніторинг результативності інноваційної діяльності у торгівлі для потреб економічного управління підприємством / М.С. Молодоженя // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9–1. – Ч. 2. – С. 84–87.
19. Орлик О.В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення / О.В. Орлик // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: [кол. монографія]: у 2-х т. – Дніпропетровськ: Дробязко С.І., 2014. – Т. 2. – С. 176–182.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Боднар О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ВІДОБРАЖЕННЯ БРАКУ І ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА

DOCUMENTARY DISPLAY OF DEFECT AND PRODUCTION WASTE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується документальне оформлення браку та відходів виробництва. Розглянуто основні первинні документи з обліку браку та відходів виробництва. Запропоновано форму відомості обліку браку. Встановлено, що необхідно змінити форми первинного обліку відходів виробництва. Актуальними є гармонізація облікової та звітної ланок документування, що приведе до покращення ситуації з обліком відходів виробництва та браку продукції.

Ключові слова: відходи, брак продукції, документування, первинний документ, витрати від браку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется документальное оформление брака и отходов производства. Рассмотрены основные первичные документы по учету брака и отходов производства. Предложена форма ведомости учета брака. Установлено, что необходимо изменить формы первичного учета отходов производства. Актуальными являются гармонизация учетного и отчетного звеньев документирования, что приведет к улучшению ситуации с учетом отходов производства и брака продукции.

Ключевые слова: отходы, брак продукции, документирование, первичный документ, расходы от брака.

ANNOTATION

The article examines the documented defect and waste. The basic source documents of accounting defect and waste. The form of the register of the marriage offered. Established that the need to change the form of primary accounting waste. Relevant is the harmonization of accounting and reporting documentation links that will lead to improvement of accounting waste and defect of production.

Keywords: wastes, defect, documenting, primary document, charges from a shortage.

Постановка проблеми. Кожне підприємство, яке займається певною господарською діяльністю, здійснює ряд господарських операцій, що мають бути відображені в бухгалтерському обліку. Проте, щоб таке відображення було можливе, необхідна наявність документу, який підтверджує факт здійснення господарської операції.

Документуванню операцій з браком і відходами виробництва потрібно приділяти особливу увагу, оскільки вони мають ряд особливостей, які відрізняють їх від інших господарських операцій. Зокрема, документи за такими операціями підприємство розробляє самостійно і фіксує їх в наказі про облікову політику. Специфічні риси документального оформлення браку та відходів виробництва зумовлюють виникнення у суб'єктів господарювання ряду проблемних питань під час здійснення господарських операцій, що й визначають актуальність дослідження [1, с. 393].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання господарських операцій браку та відходів виробництва розглядав ряд вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них слід назвати таких, як Г. Голубович, А. Грибков, В. Єрмолинський, О. Жукова, Г. Зимовець, Н. Лапухин, Ф. Маркевич, М. Мельник, Т. Рощина, П. Токманов.

Мета статті полягає у вивченні порядку документального відображення браку продукції та відходів виробництва у бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно констатувати, що не так легко знайти відповідь на запитання про те, як документувати брак. Автору не вдалося розшукати жодного нормативного документа, прийнятого після 1992 року, в якому б описувалася ця процедура. Хоча у Наказі Головного архівного управління при Кабінеті Міністрів України від 20 липня 1998 року № 41 згадується низка документів, які стосуються обліку бракованої продукції, зокрема журнали обліку бракованої продукції, акти.

На брак продукції (робіт), виявлений у виробництві і будівельно-монтажних роботах, складається акт (відомість) на брак, який є документом для його обліку і визначення розміру втрат [2].

Акт на брак складають контролер ВТК, майстер, бригадир чи інша посадова особа і підписують начальник цеху, дільниці, виконавець робіт та ін. Працівники, винні у виготовленні браку, повинні бути ознайомлені з актом на брак. Акт на брак у будівельних організаціях у відповідних випадках підписує представник організації, з вини якої було допущено брак і переробки.

Брак дозволяється також оформляти у накопичувальних відомостях, до яких вносяться дані про причини і винуватців браку. У первинних документах з обліку виробленої продукції і виконаних робіт мають передбачатися показники,

необхідні для встановлення кількості виявленого браку. Ці дані використовуються під час розрахунків за брак у порядку, визначеному чинним законодавством. Особливості оформлення браку продукції і робіт у галузях промисловості та будівництві визначаються у відомчих інструкціях.

З метою обліку втрат від браку та систематизації відомостей про брак на підприємстві доцільно встановити перелік причин браку і відповідальних працівників (або посад) за його виникнення, розробити класифікатори виробів з переліком операцій, за яким передбачаються технологічні втрати та плановий брак. Наведені в таких класифікаторах шифри втрат (витрат) вказуються в первинних документах, зокрема у них фіксується факт виявлення браку.

На виявлений на виробництві брак відділом технічного контролю складається акт (повідомлення про брак), але уніфікованої форми документа, в якому фіксується факт виявлення внутрішнього виправного (часткового) та невиправного (повного) браку, немає. Тому пропонуємо підприємству розробляти його самостійно та затверджувати наказом керівника. Таким документом може бути акт про брак, де наводиться, зокрема, така інформація: місце виявлення браку, характеристика дефектів, причини їх виникнення, кількість забракованих виробів та їх найменування, винні у виникненні браку особи (за їх наявності) тощо. Одразу ж декілька фактів виникнення браку можна реєструвати в загальній відомості (книзі).

Зазначимо, що іноді для виявлення причини браку та встановлення його конкретних винуватців потрібно провести додаткові службові розслідування. В такому випадку рекомендуємо фіксувати в акті тільки сам факт та місце виявлення браку, за можливості наводити характеристику дефектів, причини їх виникнення, кількість забракованих виробів та їх найменування, надавши право іншим службам підприємства робити певні висновки (наприклад, на підставі проведених тестувань, досліджень, замірів) [3].

Не менш важливим є питання відображення показників втрат від браку у фінансовій звітності підприємства. Оскільки особливу роль відіграють ефективні управлінські рішення, які можливо прийняти тільки за умови використання якісного інформаційного забезпечення.

Так, аналізуючи ситуацію, що склалася натепер, можна стверджувати, що відображення втрат від браку (бракованої продукції) у фінансовій звітності підприємства є проблемним питанням у багатьох суб'єктах господарювання.

Беручи до уваги ситуацію, яка склалася натепер стосовно чинних форм фінансової звітності, пропонуємо оптимізувати структуру ф. № 2 «Звіту про фінансові результати» через розширення переліку елементів як основного джерела інформації. З огляду на те, що власники, акціонери, інвестори та кредитори зацікавлені в тому, щоб їх кошти використовувалися з метою збільшення прибутку, а не на покриття додаткових невиробничих витрат, доцільно доповнити ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» такими додатковими рядками як «Непродуктивні витрати», зокрема «Рекламаційні витрати» та «Витрати від браку».

Запропоновані показники повинні забезпечити прозорість складу витрат, які впливають на розмір собівартості продукції, а саме рядок «Непродуктивні витрати» повинен розкрити інформацію про витрати від браку та наслідки їх виникнення – рекламаційні витрат. Суб'єкти господарювання повинні будуть зазначати загальну суму витрат від усіх видів браку. Користувачі інформації зможуть встановити ефективність та якість технологічного процесу суб'єкта господарювання, адже відсутність статті непродуктивних витрат вказуватиме на досконале управління підприємством та ефективність його діяльності, тим самим приваблюючи інвесторів.

З метою деталізації складу витрат від браку пропонуємо доповнити відомість розподілу втрат від браку. Вважаємо доцільним додати такі види браку, як невиправний та понаднормовий брак. За допомогою такого доповнення можна виявити стабільність та ефективність виробничого процесу, а також передбачити приблизну суму рекламаційних витрат майбутнього звітного періоду внаслідок поставки неякісної (бракованої) продукції.

Оскільки виявлений брак повинен бути негайно взятий на облік, пропонуємо відомість обліку браку відображати таким чином (табл. 1).

Запропонована форма відомості дасть змогу узагальнити факти виявлення браку та точно відобразити в обліку витрати на його виправлення.

Таблиця 1

Відомість обліку браку ____ за _____ місяць 200__ року

ВФб-1

№ з/п	№ виробу	Причини браку (шифр)	Витрати на виправлення браку		Невиправний брак	Сума витрат від браку, утримана із з/п винних осіб
			заробітна плата	вартість ТМЦ		
1	2	3	4	5	6	7

Особа, що склала відомість _____

(підпис) (ПІБ)

За механізованого оброблення первинних документів всі необхідні дані для оперативного та бухгалтерського обліку браку складаються на машинолічильних станціях, які у вигляді табуляграм періодично надсилаються відділу технічного контролю, бухгалтерії та іншим зацікавленим ланкам підприємства. Бухгалтерія отримує табуляграми про собівартість і втрати від остаточного браку в розрізі цехів, дільниць, причин, винуватців, видів продукції; про ви-

трати на виправлення браку за статтями витрат, видами продукції, винуватців та причин браку в розрізі цехів і дільниць; на утримання з винуватців браку в розрізі цехів і табельних номерів робітників і службовців [4, с. 108].

За ручного оброблення документів про брак в актах про брак зазначаються витрати за прямими статтями собівартості. Потім акти групуються за калькуляційними групами виробів, а усередині них групуються за винуватцями відповідно до шифрів [4, с. 109].

Також сьогодні в Україні залишається важливим питання документального відображення відходів в бухгалтерському обліку.

На відміну від документального відображення браку виробництва, ст. 26 Закону України «Про відходи» [5] передбачено ведення первинного обліку відходів на підприємстві, який є одним із найбільш критичних елементів, оскільки на його основі базуються усі звіти.

З огляду на функції первинний облік у сфері поводження із відходами повинен:

– забезпечувати прив'язаний до конкретних дат та конкретного місця (об'єкта) облік кількості та типів відходів, що утворюються, одержуються від інших власників, утилізуються, передаються іншим власникам тощо;

– базуватися у частині технологічних процесів та властивостей відходів на інвентаризації та ідентифікації;

– мати обґрунтовану за складністю форму [6].

Нині в Україні чинна форма № 1-ВТ «Облік відходів та пакувальних матеріалів і тари», затверджена Наказом Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 7 липня 2008 року № 342.

Інформація, наведена в типовій формі № 1-ВТ, може використовуватися для ведення державного обліку і паспортизації відходів, складання адміністративних даних, проведення контролю, експертизи проектів та об'єктів, підготовки технічної документації, реєстраційних карток для реєстрів місць утворення, перероблення та видалення відходів, проведення інвентаризації, затвердження лімітів і отримання дозволів на утворення і розміщення відходів, отримання ліцензій та дозволів на поводження з відходами, оперативного вирішення питань поводження з неякісною та небезпечною продукцією, ідентифікації та паспортизації потенційно небезпечних об'єктів і укладання декларацій безпеки, заповнення документів для транскордонних перевезень відходів тощо [7].

Первинний облік за типовою формою здійснюється юридичними особами всіх форм власності, видів економічної діяльності та організаційно-правових форм господарювання, фізичними особами-підприємцями, у діяльності яких утворюються відходи.

До цієї форми не включаються дані про речовини (продукти, сполуки), що є готовою продукцією, яка підлягає подальшому використанню, напівфабрикати, призначені за технологією виробництва для подальшої переробки з метою одержання готової продукції, а також відходи, що надходять у водні об'єкти зі стічними водами та викидаються в атмосферне повітря (п. 1.2 Інструкції № 342) [8, с. 25].

Проте наведена форма не може забезпечити виконання зазначених функцій первинного обліку, оскільки:

– не передбачає обліку відходів, що одержані від інших власників чи передані іншим власникам, тобто не охоплює усі операції із відходами, а виходячи з цього, не може бути застосована для формування статистичної звітності;

– відсутня обов'язкова графа із зазначенням дати проведення операції; форма передбачає лише зазначення періоду, однак з огляду на звітність, бухгалтерський облік, розрахунок розмірів збору за розміщення відходів тощо максимальним періодом повинна бути дата, яка фіксує дату утворення конкретної кількості відходу.

Ця форма є надто складною, оскільки містить необґрунтовану кількість класифікаторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Навіть дозволи на розміщення та ліміти на утворення та розміщення відходів мають меншу кількість класифікаційних граф.

Класифікаційні ознаки відходів повинні бути визначені на стадіях інвентаризації та ідентифікації, які практично завжди передують первинному обліку та мають разовий характер.

Тому для забезпечення належного первинного обліку відходів доцільно докорінно змінити форми первинного обліку, розділивши їх в одній таблиці на два розділи (ліворуч та праворуч):

1) утворення/одержання відходів;

2) використання/утилізація/видалення/передача відходів.

Кожен із розділів повинен містити такі графи:

– номер запису (скрізна нумерація від початку журналу);

– дата операції (вказується дата відповідної операції);

– тип операції (у лівому розділі знаходяться операції, які приводять до приросту кількості відходів у власника (утворення, одержання тощо), у правому – операції, що приводять до зменшення кількості відходів (передача, утилізація, використання тощо));

– найменування відходу, класифікаційні ознаки;

– одиниця виміру кількості відходів (тон, шт., інше);

– кількість (кількість відходів, із якою здійснена відповідна операція);

– підтверджуючий документ (акт утилізації, накладна одержання/передачі тощо), поле не заповнюється у разі запису про утворення відходу;

– підпис відповідальної особи [6].

Форма повинна вестися у вигляді прошнурованих журналів окремо за кожним типом відходів в рамках одного об'єкта чи технологічного процесу.

Першим записом нового журналу у лівому розділі повинна бути зафіксована наявна кількість відходів станом на дату початку ведення журналу.

Після завершення календарного кварталу доцільно внести агреговані записи, які відображатимуть сумарну кількість відходів в кожній операції за відповідний квартал [6].

Останнім записом журналу потрібно фіксувати залишкову кількість відходів на дату завершення журналу.

Рух відходів також оформляють Прибутковим ордером (типова форма № М-4), Накладною-вимогою на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів (типова форма № М-11).

Також необхідно проводити інвентаризацію та паспортизацію відходів на підприємстві. Паспортизація відходів ведеться підприємствами з метою їх вичерпної ідентифікації та визначення оптимальних шляхів поводження з ними. Паспортизація відходів передбачає складення і ведення паспортів відходів, паспортів місць видалення відходів, реєстрових карт об'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів відповідно до державного класифікатора ДК 005-96 «Класифікатор відходів».

Контроль за веденням підприємствами первинного обліку відходів та за їх паспортизацією здійснюється Мінекобезпеки, а також іншими спеціально уповноваженими органами виконавчої влади у сфері поводження з відходами відповідно до їх компетенції [9, с. 22–23].

На підставі документів первинного обліку підприємства заповнюють форми державної статистичної звітності і подають їх в установленому порядку територіальним органам державної статистики та відповідним органам виконавчої влади.

Про небезпечні відходи ведеться державна статистична звітність за окремою формою. Реєстр звітних статистичних одиниць, що повинні складати звіти про небезпечні відходи, формується органами державної статистики за поданням Мінекобезпеки [7].

Таким чином, запропоновані вище форми первинного обліку відходів виробництва з огляду на відображення актів, накладних тощо дадуть змогу контролювати рух відходів в рамках одного підприємства та «взаємообіг» відходів з іншими підприємствами.

Висновки. Існує ряд інших моментів документального відображення у сфері поводження з відходами, що потребують удосконалення. Однак сьогодні найбільш актуальними є реалізація вищенаведених пропозицій, покликаних гармонізувати облікову та звітну ланки документування, що приведе до покращення ситуації з обліком відходів.

Таким чином, основою для відображення господарської операції на рахунках бухгалтерського обліку є первинний документ, тому для відображення витрат від браку та обліку відходів необхідно правильно та вчасно оформлювати первинні документи, пов'язані з їх виникненням у виробництві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чирка Д. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності / Д. Чирка // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 1 (19). – С. 393–400.
2. Кучерак Д. Хто заплатить за брак? / Д. Кучерак // Дебет-Кредит – 2006.– № 42. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dtkt.com.ua/show/1cid02768.html.
3. Виробничий брак і основна зарплата [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://advocatesanswers.in.ua/2011-09-06-08-32-04/499-2011-09-17-13-26-53.html.
4. Басманов И. Учет производственных расходов предприятия / И. Басманов. – М.: Финансы, 1967. – 204 с.
5. Про відходи: Закон України від 1 січня 2011 року № 187/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=187%2F98%E2%F0&fpage=1&text=%F1%F2%E0%F2%F2%FF+26&x=0&y=0.
6. Старий В. Щодо удосконалення регулювання, обліку та звітності у сфері поводження з відходами / В. Старий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eco-initiatives.org.ua/page/vidhody.
7. Сторожук Т. Облікова політика підприємства щодо відходів / Т. Сторожук, Д. Авершин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_1/18_Storo.pdf.
8. Лист ДПАУ «Екологічний податок: платники, база оподаткування, відходи» від 1 липня 2011 року № 17870/7/15-0817 / Бухгалтерія. – 2011. – № 39 (974). – С. 24–25.
9. Олексенко Т. Облік відходів виробництва: раціональний підхід / Т. Олексенко // Баланс. – 2009. – № 61. – С. 21–23.

УДК 657.44(043.5)

Волошан І.Г.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПРОЦЕС ДОКУМЕНТУВАННЯ ТА ПЕРВІСНОЇ ОБРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УМОВАХ АВТОМАТИЗОВАНИХ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ

THE PROCESS OF DOCUMENTATION AND INITIAL PROCESSING OF ACCOUNTING INFORMATION IN AUTOMATED ACCOUNTING SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

Вивчення концепцій щодо сутності та значення первинного обліку дає підставу стверджувати, що інформаційні потоки циркулюють за визначеними об'єктивними законами. Первинний облік є початковою стадією облікового процесу, одночасно він становить самостійну систему, що потребує налагодженої організації. Сучасна інформаційна система обліку характеризується зміною технології облікового процесу, а саме зведенням його до формування інформаційного забезпечення на стадії документування та подальшої обробки первинних облікових даних. Запропоновано дві підсистеми первинного обліку, а саме документування та первісна обробка інформації. Доведено, що документ і процес документування є елементами структури системи первинного обліку.

Ключові слова: інформаційна система підприємства, автоматизація бухгалтерського обліку, система первинного обліку, документування, первісна обробка інформації.

АННОТАЦИЯ

Изучение концепций относительно сущности и значения первичного учета дает основание утверждать, что информационные потоки циркулируют по определенным объективным законам. Первичный учет является начальной стадией учетного процесса, одновременно он составляет самостоятельную систему, что требует отлаженной организации. Современная информационная система учета характеризуется изменением технологии учетного процесса, а именно сведением его к формированию информационного обеспечения на стадии документирования и дальнейшей обработки первичных учетных данных. Предложены две подсистемы первичного учета, а именно документирование и первоначальная обработка информации. Доказано, что документ и процесс документирования являются элементами структуры системы первичного учета.

Ключевые слова: информационная система предприятия, автоматизация бухгалтерского учета, система первичного учета, документирование, первичная обработка информации.

ANNOTATION

The study of concepts regarding the essence and significance of primary accounting gives grounds to assert that information flows circulate according to certain objective laws. Primary accounting is the initial stage of the accounting process, at the same time, constitutes an independent system, which requires a well-organized organization. The modern information accounting system is characterized by a change in the technology of the accounting process, namely, by reducing it to the formation of information support at the stage of documenting and further processing of primary accounting data. Two subsystems of primary accounting are suggested: documentation and initial processing of information. It is proved that the document and the documentation process are elements of the structure of the primary accounting system.

Keywords: information system of the enterprise, automation of accounting, system of primary accounting, documentation, initial processing of the information.

Постановка проблеми. Ефективна організація первинного обліку є актуальним питанням, що потребує оперативного вирішення шляхом розроблення його методичного інструментарію. Первинний облік як початковий етап облікового процесу генерує оперативну, достовірну інформацію та виступає інтегративною ланкою між господарською діяльністю і системою управління суб'єкта господарювання.

Незважаючи на те, що більшість облікових працівників задіяна в роботах, пов'язаних з опрацюванням даних з обліку та комплексної оцінки кінцевих результатів діяльності підприємства, стан первинного обліку характеризується недостатньою досконалістю інформаційного забезпечення і залишається проблемною і трудомісткою ділянкою облікової роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок в науку, який став підґрунтям системної концепції формування інформаційних ресурсів управління, зробили такі вітчизняні вчені, як З. Бандура, В. Бачинський, О. Брадул, Т. Бутинець, Ю. Верига, Н. Грабова, В. Горєлкін, В. Євдокимов, А. Крутова, А. Пилипенко, Н. Рудецька, О. Сапоговська. В роботі також використано вагому спадщину російської наукової школи з питань організації обліку та документування, а саме праці таких авторів, як С. Волков, Н. Макарова, А. Маргуліс, В. Палій, В. Патров, В. Подольський, Ю. Ратміров, Я. Соколов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз теорії та практик підприємств свідчить про недостатні розробки організаційно-методичних аспектів первинного обліку, що звужує можливості інформаційного забезпечення господарських процесів, переобтяжує зайвою інформацією систему документообігу і знижує оперативність управлінських рішень.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні і розробці рекомендацій щодо удосконалення організації та методики первинного обліку господарських операцій на основі подальшого розвитку процесу формування інформаційного забезпечення системи управління промисловими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку обумовила суттєві зміни в організації бухгалтерського обліку, а саме з допоміжного засобу обчислю-

вальна техніка перетворюється на визначальний фактор його організації. Сучасна комп'ютерна система бухгалтерського обліку підприємства оперативно відображає основні господарські процеси, які пов'язані з отриманням різних показників, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємств. В цій обліковій системі інформація формується за єдиним каналом і використовується для всіх потреб управління. Єдність інформаційної бази і повний автоматизований технологічний процес обробки даних за комп'ютерної системи обліку на підприємствах поділяється на три етапи (рис. 1).

Інформаційна система бухгалтерського обліку характеризується «спрощенням» облікового процесу, а саме зведенням його до формування інформаційного забезпечення на стадії документування та подальшої машинної обробки первинних облікових даних. Таким чином, ключовим моментом комп'ютерної системи обліку, який формує інформаційно-аналітичні регістри та послідовність облікових записів, є процес документування та облікове програмне забезпечення з визначеними користувачем параметрами. Тому важливою вимогою до програмного забезпечення, що реалізує автоматизацію роботи бухгалтерії, є зручний інтерфейс, що дає змогу створювати всі основні типи документів з обліку господарських операцій.

Сучасний ринок програмного забезпечення пропонує безліч різних пакетів програм для автоматизації праці персоналу облікових служб.

Провідними виробниками програмного забезпечення, які займаються автоматизацією обліку, є корпорація «Телур» з пакетом «1С: Бухгалтерія»; компанія «Інформатик» з програмою «Інфо-бухгалтер»; «Галактика-Парус» (програми «Галактика» і «Парус»); «Айті» (серія програм «БОС»); «Атлант-Інформ» з пакетом «Акорд»; «ДИЦ» (програма «Турбо-бухгалтер»); «Акцент 6.0»; «Інтелект-сервіс» (серія програм «БЕСТ»); «Інфософт» («Інтегратор»). Розповсюдження отримали спеціалізовані програмні забезпечення «Іпотека-Бухгалтер», «Нова бухгалтерія 3.0», «LADY FIN», «СВОД-Старт», «Янус 6.5», «ДЕБЕТ плюс 2000», «Модуль бухгалтерського обліку X-DOOR» тощо. За результатами порівняння параметрів вищевказаних програм встановлено, що найбільш функціональними програмами, які задовольняють потреби інформаційної системи, є «1С: Бухгалтерія» та «Інфо-бухгалтер».

В умовах застосування інформаційних технологій методологія обліку трансформується за різними напрямами: змінюється система обліку та обліковий процес; підвищується рівень управління; відбувається якісна та кількісна зміна облікового апарату та його функцій, при цьому наукові основи теорії та організації бухгалтерського обліку залишаються незмінними. За таких умов кожен із елементів методу бухгалтерського обліку (документування гос-

Рис. 1. Інформаційна система бухгалтерського обліку

подарських операцій, відображення облікової інформації за допомогою подвійного запису на рахунках, використання грошового вимірника та інших складових методу бухгалтерського обліку) зберігає і навіть збільшує своє значення, однак за формою і сутністю, як правило, трансформується, що приводить до змін у застосуванні елементів методу бухгалтерського обліку.

Як відомо, основою облікової системи суб'єктів господарювання є первинний облік, який є оперативно-технічною складовою системи бухгалтерського обліку. Вітчизняні та зарубіжні вчені єдині у думці, що основою первинного обліку є спостереження за господарською діяльністю суб'єкта господарювання, збір даних спостережень, їх реєстрація на паперових і електронних носіях та подальша обробка первинних даних.

Найважливішу інформаційну функцію в системі обліку виконує саме первинний облік, який є сполучною ланкою між господарською діяльністю суб'єкта господарювання та управлінською системою господарської одиниці. Первинному обліку і контролю підлягає кожна господарська операція, тому господарська діяльність є безпосереднім об'єктом первинного обліку. Серед зарубіжних та вітчизняних науковців існують різні підходи до визначення сутності та значення первинного обліку, серед яких можна виділити дві концепції.

Прихильники першої концепції вважають первинний облік різновидом обліку [1, с. 126; 2, с. 84; 3, с. 37; 4, с. 72]. Вони надають перинному обліку цілком самостійне значення, тобто виділення його як різновиду обліку. Перевагами такої концепції є визнання первинного обліку як основи інформаційної системи підприємства; широке застосування засобів механізації та автоматизації; необхідність наукової організації первинного обліку; мінімізація праці на створення облікових документів; можливість оперативного отримання даних про господарські процеси; висока швидкість руху інформації між структурними підрозділами; більш ефективна система внутрішнього контролю. Недоліками концепції є обов'язкове використання сучасних засобів механізації та автоматизації облікових процедур; витрати на постійне підвищення кваліфікації персоналу; особливості різних галузей господарювання. Прихильниками першої концепції є переважно статисти та програмісти. Широке застосування обчислювальних машин та друкарських пристроїв обліковцями в кінці XIX ст. та на початку XX ст. спричинило виділення первинного обліку як різновиду обліку, оскільки основними функціями первинного обліку було спостереження за господарськими процесами (статистична ознака) та реєстрація їх у первинних облікових документах із застосуванням рахункових машин та друкарських пристроїв (механізаторська складова).

Прихильники другої концепції розглядають первинний облік як процес документування господарських операцій [5, с. 121; 6, с. 81; 7, с. 211; 8, с. 19; 9, с. 125]. Вони вважають, що первинний облік – це стадія облікового процесу, яка полягає у фіксації облікових даних у документі. Перевагами такої концепції є первинний облік, тобто елемент системи господарського обліку; первинні облікові документи, тобто основне джерело формування інформаційної системи підприємства. Недоліками концепції є те, що сутність первинного обліку ширша, ніж процес документування; багатократність процесу документування однієї операції; відсутність системного підходу; відсутність оперативного контролю господарської діяльності підприємства. Прихильниками другої концепції є переважно представники теорії бухгалтерського обліку, які визначають первинний облік як процес документування господарських операцій, що складається з двох етапів: сприйняття даних про відображену операцію (підрахунок, вимір, зважування); занесення отриманих даних у документ (запис його реквізитів).

Є підстави стверджувати, що в обох випадках поняття первинного обліку неповною мірою відповідає правдивому положенню. В сучасних умовах господарювання, стрімкого розвитку технічного забезпечення та інформаційних технологій функція первинного обліку є набагато ширша, ніж реєстрація даних в облікових документах.

Не можна ототожнювати поняття первинного обліку з поняттям первинної документації чи документування господарських операцій. Оформлення операцій документами – це спосіб суцільного безперервного відображення господарських операцій з метою одержання даних, які необхідні для ведення поточного бухгалтерського обліку і контролю. Це один з елементів методу обліку, а так само одна зі стадій первинного обліку – реєстрація вихідних даних. Зведення первинного обліку лише до документування господарських операцій призводить до недооцінки його як початкової і найважливішої стадії облікового процесу, що негативно позначається на його організації та автоматизації. Крім того, в умовах застосування периферійних пристроїв для автоматизованого формування інформаційного масиву про господарську діяльність підприємства та широкого використання інформаційних баз даних процес фіксації облікових даних в первинних документах зводиться до мінімуму. В умовах застосування автоматизованих програм обліку господарської діяльності та автоматизованої обробки інформації саме первинний облік є основою інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку та звітності. Тому первинний облік – це не лише процес документування (як реєстрація інформації у документах), а система формування первинної облікової інформації про господарську діяльність суб'єкта господарювання.

Також немає підстави для надання прихильниками першої концепції первинному обліку самостійності, властивої одному з видів обліку.

Дослідження елементів та стадій первинного обліку свідчить про те, що за своїм значенням це невід'ємна частина облікового процесу загалом. Крім того, реєстрація інформації про господарські процеси в первинних документах – це інформаційний матеріал для подальшої обробки вихідних даних відповідними методами, властивими одному з видів обліку, незалежно від того, облікова обробка первинних даних ведеться вручну чи автоматизованим способом.

Дані первинного документа як інформаційна складова не мають кінцевого логічного змісту, як і окрема операція в будь-якому технічному процесі. Тому первинний облік є невід'ємним від облікового процесу загалом і не може виконувати функцію самостійного виду обліку. Первинний облік є складовим елементом системи бухгалтерського обліку, а саме підсистемою в системі вищого рівня.

В умовах сьогодення стан первинного обліку всіх суб'єктів господарювання неповною мірою відповідає рівню розвитку господарської діяльності, залишається досить трудомістким і має недостатній рівень комп'ютеризації. Сучасні засоби зчитування інформації не знайшли широкого використання серед малого та середнього бізнесу, оскільки побудова автоматизованого первинного обліку потребує значних капітальних інвестицій, що є для них недоступним. Помітно також відсторонення провідних державних установ, органів та комітетів від наукового підходу до вирішення питань щодо формування системи первинного обліку та її автоматизації, що позначається загалом на стані всієї системи обліку. В Україні постійно вдосконалюються податкові документи (зокрема, податкові накладні), оскільки розвиток економіки країни має фіскальний характер. Але податкові документи не є первинними обліковими документами, оскільки вони фіксують не факт здійснення господарського процесу, а факт виникнення об'єкта оподаткування. Тому можна зробити висновок, що державу не зовсім цікавить стан інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання, а суб'єкти господарювання, навпаки, мають практичний інтерес щодо підвищення якості облікової інформації, зменшення її кількості, прискорення процесів обробки для прийняття управлінських рішень на всіх етапах господарювання.

Для формування, ефективної організації та оптимізації системи первинного обліку господарської діяльності підприємств вважаємо доцільним для визначення сутності поняття «система первинного обліку господарської діяльності підприємств» провести семантичний аналіз за складовими.

Дослідивши концепції щодо сутності та значення первинного обліку в обліковій системі суб'єктів господарювання, а також визначення дефініції «первинний облік» в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, можна констатувати, що серед науковців немає єдиного підходу до визначення функціональної ролі первинного обліку та його місця в системі господарського обліку.

Критично оцінюючи визначення дефініції «первинний облік», ми вважаємо, що жодне з них не є вичерпним, тому що не відображає сутність та особливості первинного обліку в умовах комп'ютеризації та інформаційних технологій. На нашу думку, найбільш прийнятне таке визначення первинного обліку, коли його представляють як систему, що спостерігає, оцінює і реєструє процес формування облікової інформації на електронних та паперових носіях в момент здійснення господарської операції, а також контролює кількісний та якісний реквізитний склад первинних документів.

На нашу думку, найбільш прийнятним є таке визначення З. Кір'янової: «первинний облік – це єдина, повторювана в часі, організована система збору, виміру, реєстрації, накопичення інформації, а в умовах комп'ютеризації і функціонування автоматизованих систем управління – її передачі і первісної обробки» [3, с. 34].

Ключовими елементами первинного обліку є процес документування та первісна обробка інформації, під якою слід розуміти диференційоване накопичення кількісних та вартісних даних, що характеризують господарські операції. Як випливає з досліджених визначень первинного обліку, у жодному з них не зазначена стадія первісної обробки інформації, на якій здійснюється диференційоване накопичення кількісних даних про господарські процеси. Водночас стадія первинної обробки інформації характерна для всіх суб'єктів господарської діяльності. Це підтверджується нормами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: «бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством» [10]. Первинні облікові документи, крім інформаційної основи, є юридичним доказом факту здійснення господарської операції суб'єктом господарювання.

У жодному з досліджених визначень не зазначено місце первинного обліку в автоматизованих системах управління. В одній з робіт М. Пушкар зазначає, що «за функціями управління автоматизовані системи управління треба підрозділити на наступні основні підсистеми: збору і передачі вихідних даних обліку й економічного аналізу» [11, с. 63].

Вважаємо, що більш змістовним буде таке визначення первинного обліку: первинний облік – це єдина, повторювана в часі, організована система спостереження, сприйняття, виміру, реєстрації, накопичення інформації та контролю її відображення в облікових документах, а в умовах комп'ютеризації і функціонування автоматизованих систем – початкова стадія системного сприйняття і реєстрації окремих операцій, що характеризують господарські процеси, які відбуваються на підприємстві.

Багато фахівців визначають первинний облік як самостійну систему, що вимагає на-

лежної наукової організації, має свої закони, особливості і зв'язки (внутрішні й зовнішні). Система первинного обліку – це організована система створення й обробки інформації, яка має інформаційний вхід і вихід. На вході в систему первинного обліку є оперативний факт господарської діяльності (господарська операція), що підлягає первинній реєстрації. На виході системи первинного обліку є інформаційне забезпечення управлінської системи суб'єкта господарювання, яке повинно сприяти реалізації ефективного управління за мінімальних витрат на формування і функціонування системи первинного обліку. Аналізуючи думки вчених щодо елементів системи первинного обліку, слід зазначити, що немає єдиного підходу до їх назви та будови.

Професор Ю. Кузьмінський вважає, що до системи первинного обліку обов'язково слід включати елементи методу (документація, інвентаризація, оцінка, калькуляція, рахунки, подвійний запис), а також методику (конкретизація застосування методів) і форму (сукупність алгоритмів для обробки первинних даних і отримання результативної облікової інформації за допомогою заданих технічних засобів) [12, с. 42].

М. Пушкар та С. Івахненков до елементів системи обліку відносять структуру системи; функції кожного елемента системи; способи, методи і процедури збору даних; методи обробки даних; вхід і вихід кожного елемента і системи загалом [13, с. 112; 11, с. 56].

З. Кір'янова розглядає систему первинного обліку за стадіями формування даних первинного обліку, а також за способами, прийомами та технічними засобами зі збору та реєстрації оперативних даних. Вона виділяє такі взаємодіючі та взаємозалежні елементи системи первинного обліку: збір та реєстрація оперативних фактів, що підлягають первинному обліку; масив первинної облікової документації; середовище функціонування системи первинного обліку; організація роботи з документацією [3, с. 61].

Виходячи із викладеного, на нашу думку, необхідно розмежувати процес документування на створення первинного документа та підсистему первісної обробки інформації. В результаті система первинного обліку суб'єктів господарювання буде складатися з таких двох підсистем, як документування та первісна обробка інформації.

Документування господарських фактів на доказах (носіях) інформації є головним елементом системи первинного обліку і складається із п'яти стадій: спостереження за господарською діяльністю суб'єкта господарювання; сприйняття господарської операції; вимірювання натуральних і вартісних параметрів господарської операції; реєстрація даних на паперових та електронних носіях; контроль реквізитного складу документа. Під час документування з'ясовуються сутність, економічна доцільність і закономірність господарської операції. А це означає, що процес документування – не просто технічна робота, а важливий вид економічної та юридичної діяльності з фіксації фактів господарювання. Документування господарських фактів є передумовою подальшого функціонування не лише системи первинного обліку, але й усієї інформаційної системи суб'єкта господарювання.

Підсистема первісної обробки інформації включає в себе такі елементи: організація масиву первинної документації; канали зв'язку; організація документообігу; використання документації в поточній діяльності підприємства; організація зберігання документів.

Вчені З. Кір'янова [3, с. 45], Т. Бутинець, Н. Макарова, які досліджували організацію системи первинного обліку, в процесі формування інформаційного забезпечення виділяли одним з елементів системи середовище функціонування суб'єкта господарювання. Ми погоджуємося з тим, що середовище функціонування господарської одиниці має суттєвий вплив на процес формування системи первинного обліку. Однак «середовище функціонування» не можна віднести до елементів системи.

Слід зазначити, що вчені не виділяють в процесі організації та функціонування системи первинного обліку такий елемент системи, як контроль, який, на нашу думку, є обов'язковим і повинен входити до системи первинного обліку. Можна виділити різні ступені контролю: в процесі документування – контроль якісного та кількісного реквізитного складу первинного облікового документа; в процесі формування масиву первинних документів – наявність первинного документа як юридичної форми, що підтверджує факт здійснення господарської операції; в процесі організації документообігу – як основи інформаційного забезпечення користувачів про господарські операції суб'єкта господарювання.

Система первинного обліку є інформаційною основою управління, елементи якої пов'язані інформаційними та технічними каналами. Кожен елемент системи первинного обліку створює, накопичує та використовує властиву йому інформацію різного ступеня ієрархії. Інформаційне забезпечення кожного елемента системи первинного обліку взаємодіє з попереднім та подальшим процесом формування системи первинного обліку. Ці зустрічні потоки циркулюють за визначеними об'єктивними законами, що надає право розглядати ці потоки як систему.

Важливим недоліком системи первинного обліку суб'єкта господарювання є використання недостатньо впорядкованої інформації (елементами є масив первинної документації та організація документообігу), що загалом приводить, з одного боку, до паралелізму і надлишкової інформації, а з іншого боку, до відсутності деякої інформації, дійсно необхідної для прийняття управлінських рішень. Необхідність різноманітної інформації для прийняття управлінських рішень на окремих стадіях господарського обліку створює умови для циркуляції і нагромадження надмірного обсягу облікової ін-

формації, зареєстрованої у вигляді документів довільної форми.

В умовах постійного розвитку інформаційних технологій, створення баз даних та застосування їх на підприємствах елемент системи первинного обліку «документообіг» втрачає своє колишнє значення. Однак не можна викреслити цей елемент із системи первинного обліку, оскільки навіть ведення всіх облікових процедур із застосуванням засобів комп'ютеризації, автоматизації, використанням баз даних вимагає обов'язкову наявність паперової копії первинного облікового документа. Таким чином, в умовах комп'ютеризації обліку господарських операцій документообіг втрачає свої первинні функції, але обов'язкове паперове відображення всіх господарських процесів неодмінно потребує чіткої організації руху облікових документів від стадії створення до передачі документів до архіву. Оскільки основою системи первинного обліку є процес документування, тобто створення первинних облікових документів, то організація документообігу є важливим елементом формування системи первинного обліку.

Необхідність планування, обліку і контролю всіх наявних на підприємстві ресурсів поряд з розумінням того, що діяльність його повинна бути прозорою, обумовила підвищення вимог до системи, яка надає оперативну і достовірну інформацію про господарські операції для прийняття управлінських рішень. На багатьох підприємствах потреби користувачів в такій інформації не задовольняються, що негативно позначається на загальній ефективності управління. Питання реорганізації і модернізації систем первинного, а далі управлінського і фінансового обліку, які діють на підприємстві, стають більш актуальними.

На малих підприємствах, де практично немає структурних підрозділів, а кількість виконуваних операцій незначна, проблема формування та функціонування системи первинного обліку не є головною. Купівля одного чи кількох комп'ютерів і вибір програмного забезпечення, що відповідає характеру діяльності суб'єкта господарювання, дає змогу здебільшого вирішити проблему побудови ефективної системи первинного обліку.

На великих підприємствах проблема набагато складніша. Недостатньо придбати достатню кількість техніки і програмного забезпечення, необхідно провести цілий комплекс робіт з навчання персоналу, визначення центрів відповідальності, установлення взаємозв'язків між підрозділами підприємства, налагодження раціонального функціонування окремих елементів системи обліку.

Як відомо, однією з особливостей бухгалтерського обліку є суцільне й безперервне спостереження за станом господарських фактів, з одного боку, та процесів, що відбуваються на підприємствах, з іншого боку. Первинне спостереження в бухгалтерському обліку здійснюється з метою забезпечення доказу про господарський факт та інформацію про нього. У процесі спостереження фіксують дані про господарські факти на матеріальному носії інформації – документі, що забезпечується документуванням.

Документування – основа інформаційної системи підприємства та елемент процесу управління. Первинні документи використовуються для прийняття оперативних управлінських рішень щодо господарської діяльності.

В економічній літературі зустрічаються різні визначення процесу документування, а саме «первинний облік», «первинні документи», «первинна документація». На нашу думку, використання терміна «первинний облік» є некоректним, оскільки документування – це елемент та первинна стадія формування системи первинного обліку. Пояснення документування через такі терміни, як «первинні документи» або «первинна документація», також некоректне, оскільки вони є результатом документування. Документ і процес документування складають єдине ціле як елемент формування системи первинного обліку.

Висновки. Вивчення наявних концепцій щодо сутності та значення первинного обліку дає підставу стверджувати, що інформаційні та технічні потоки первинної інформації циркулюють за визначеними об'єктивними законами щодо відображення господарських подій. Тому є можливість визначити ці потоки як систему, для чого уточнено визначення дефініції «система первинного обліку», яку слід розглядати як єдину й повторювану у часі організовану систему процесу створення первинних документів, що характеризують діяльність суб'єкта господарювання, а також яка дає змогу прийняти управлінські рішення, які відповідають основній меті господарювання.

Виходячи з того, що інформаційна система бухгалтерського обліку характеризується «спрощенням» облікового процесу, а саме зведенням його до формування інформаційного забезпечення на стадії документування та подальшої обробки первинних даних в умовах використання інформаційних технологій, запропоновано систему первинного обліку розглядати як такі дві підсистеми, як документування та первісна обробка інформації. При цьому документ і процес документування складають єдине ціле як елемент формування системи первинного обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтюшенко Н. Інформаційні системи і технології в обліку: [навч. посіб.] / Н. Войтюшенко, Л. Цибульська. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 340 с.
2. Ерофеева В. Учет, информация, управление: прямые и обратные святи / В. Ерофеева. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 192 с.
3. Кирьянова З. Совершенствование первичного учета в управлении предприятием / З. Кирьянова // Совершенство-

вание учета деятельности промышленного предприятия: материалы семинара. – М.: БИ, 1986. – 135 с.
4. Палий В. Современный бухгалтерский учет / В. Палий. – М.: Бухгалтерский учет, 2003. – 791 с.
5. Бутинець Т. Документування господарських фактів: теорія, методологія, комп'ютеризація: [монографія] / Т. Бутинець; ред. Є. Мних. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 411 с.
6. Брадул О. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій: [монографія] / О. Брадул. – К.: КНТЕУ, 2009. – 356 с.
7. Кундря-Висоцька О. Організація обліку в системі корпоративного управління: [монографія] / О. Кундря-Висоцька. – К.: УБС НБУ, 2010. – 271 с.
8. Пархоменко О. Роль інформаційно-аналітичного забезпечення в управлінні функціональними системами / О. Пархоменко // Проблеми науки. – 2006. – № 10.– С. 18–22.
9. Рудецкая Н. Теоретические и практические аспекты формирования учетной информации / Н. Рудецкая // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2003. – № 1. – С. 123–126.
10. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України: прийнятий ВРУ від 16 вересня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
11. Пушкар М. Розробка систем обліку: [навч. посібн.] / М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 198 с.
12. Кузьмінський Ю. Автоматизація оперативного обліку та контролю міжнародних економічних операцій: [монографія] / Ю. Кузьмінський. – К.: КНЕУ, 2001. – 268 с.
13. Івахненков С. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: [навч. посібник] / С. Івахненков. – 3-тє вид, випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 350 с.

УДК 657.37(477)

Демиденко С.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету

Демиденко В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF BALANCE SHEET OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методичні підходи до аналізу балансу підприємства та визначено його роль в управлінні підприємством. Доведено, що методика аналізу балансу підприємства різноманітна в послідовності його проведення та за рівнем деталізації. Обґрунтовано значущість впливу низки факторів на формування структури аналізу фінансового стану підприємства та наведено його основні напрями, що дадуть змогу підвищити інформативність та якість аналізу.

Ключові слова: баланс, фінансовий стан, горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, експрес-аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методические подходы к анализу баланса предприятия и определена его роль в управлении предприятием. Доказано, что методика анализа баланса предприятия разнообразна в последовательности его проведения и по уровню детализации. Обоснована значимость влияния ряда факторов на формирование структуры анализа финансового состояния предприятия и приведены его основные направления, позволяющие повысить информативность и качество анализа.

Ключевые слова: баланс, финансовое состояние, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, экспресс-анализ.

ANNOTATION

The article considers methodological approaches to the analysis of the balance sheet and its role in enterprise management. Proved that the method of analysis of various balance sheet is in the sequence of the meeting and the level of detail. Proved the importance of the impact of various factors on the structure of financial analysis company and its main areas that improve the quality and informative analysis.

Keywords: balance sheet, financial position, horizontal analysis, vertical analysis, rapid analysis.

Постановка проблеми. В умовах постійного загострення конкурентної боротьби для виживання підприємства необхідно реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і наявних потенційних конкурентів. Фінансовий стан підприємства характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей із потребами виробництва, своєчасне проведення розрахункових операцій, платоспроможність.

Якість аналізу фінансового стану залежить від застосованої методики та достовірності даних фінансової звітності. Приведення форм бухгалтерського обліку та звітності у відповідність із міжнародними стандартами зумовлює внесення суттєвих змін до їх складу та структури. Своєю чергою, це потребує використання нової методики аналізу фінансового стану підприємства, яка повністю відповідала би потребам фінансового менеджменту.

Найважливішим джерелом інформації про фінансовий стан є баланс підприємства, який відображає його активи, власний капітал та зобов'язання на певний момент часу. Його значення настільки вагоме, що аналіз фінансового стану інколи називають аналізом балансу.

Відсутність єдності методичних підходів до аналізу фінансового стану іноді призводить до необ'єктивної його оцінки, тому дослідження сучасних методичних підходів до аналізу балансу підприємства, які передбачають застосування системи абсолютних і відносних показників, а також фінансових коефіцієнтів, що будуть відображати цілі та інтереси, як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів, є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам методики складання та аналізу фінансової звітності підприємства, зокрема балансу, було присвячено низку наукових праць, зокрема таких відомих науковців, як: Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній, Г.І. Кіндрацька, Т.Д. Косова, М.В. Кужельний, А.М. Кузьминський, Л.А. Лахтіонова, Г.М. Мельничук, Є.В. Мних, П.Я. Попович, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулін, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет та ін. Проте, враховуючи зміни, що відбуваються у формах фінансової звітності відповідно до МСФЗ, питання обґрунтованого формування напрямів аналізу фінансового стану підприємства потребують додаткових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні наявних методичних підходів до аналізу балансу підприємства та обґрунтуванні логічної послідовності його основних напрямів для підвищення інформативності та якості аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємною частиною комплексного економічного аналізу діяльності підприємства є аналіз фінансового стану, без якого неможливе раціональне ведення господарства. Фінансовий стан підприємства – це сукупність економічних показників, які відображають наявність, розмі-

щення та використання фінансових ресурсів. У процесі господарської діяльності підприємства необхідно постійно проводити аналіз фінансового стану, здійснювати обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства.

Основним джерелом для аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність. Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що затверджене Наказом від 07.02.2013 № 73, визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів [4].

Центральне місце серед форм фінансової звітності посідає бухгалтерський баланс. Баланс (Звіт про фінансовий стан) – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [4]. Бухгалтерський баланс будують у вигляді двосторонньої таблиці, яка складається з двох частин – активу і пасиву. В активі балансу відображають дані, які характеризують наявність, розміщення та стан майна, а в пасиві – показники, які характеризують джерела утворення цього майна та його цільове призначення.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому. Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [4].

Усі показники балансу підприємства моментні і характеризують його фінансовий стан за активами і зобов'язаннями на певний момент часу, як правило, на кінець останнього дня звітного періоду (місяця, кварталу, року).

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої, неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Баланс дає змогу зробити оцінку найсуттєвіших ознак підприємства. Саму процедуру оцінок прийнято називати читанням балансу. Вміти читати баланс означає знати зміст кожної його статті, спосіб її оцінки, взаємозв'язок з іншими статтями, якісну характеристику.

Вміння читати баланс – важлива професійна характеристика аналітика, яка надає йому можливість складати прогнозні баланси й управляти найважливішими фінансовими параметрами підприємства. До того ж уміння читати фінансові звіти допомагає фінансовому аналітику скласти правильну думку про фінансовий стан і господарську діяльність інших підприємств.

Слід відзначити, що методична послідовність аналізу балансу підприємства має різні варіанти. Переважна кількість науковців пропонує аналіз фінансового стану розпочинати з його загальної оцінки.

Для загальної оцінки фінансового стану підприємства складають спрощений баланс, в якому об'єднують в окремі групи однорідні статті. До того ж допустимі різні ступені їх деталізації. Під час побудови спрощеного аналітичного балансу зменшується число статей балансу, чим підвищується його наочність і полегшується його аналіз. Під час аналізу балансу підприємства слід використовувати горизонтальний і вертикальний аналіз фінансової звітності.

Під час горизонтального аналізу виявляються абсолютні та відносні зміни величин статей балансу за певний період, дається оцінка цим змінам. Варіантом горизонтального аналізу є трендовий, який базується на розрахунках відносних відхилень показників за низку років від рівня базисного року, для якого всі показники приймаються за 100%. Використовується він переважно в прогнозуванні. Вертикальний (структурний) аналіз використовується для дослідження структури засобів і джерел їх утворення шляхом визначення питомої ваги окремих статей у підсумкових даних та оцінювання цих змін.

Горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного, на їх основі будується порівняльний аналітичний баланс. Порівняльний аналітичний баланс характеризує як структуру балансу, так і динаміку його статей. Він дає змогу систематизувати попередні розрахунки. Показники порівняльного аналітичного балансу можна розподілити на дві групи: показники структури балансу, показники динаміки балансу [3, с. 173].

На думку науковців А.Д. Шеремета та Р.С. Сайфуліна, оцінка фінансового стану та його зміни за звітний період у порівняльному аналітичному балансі, а також аналіз показників фінансової стійкості є вихідним пунктом аналізу. Заключний етап аналізу фінансового стану – аналіз ліквідності балансу, який оцінює поточну платоспроможність та дає змогу зробити висновки про можливість збереження фінансової рівноваги і платоспроможності підприємства в майбутньому. Порівняльний аналітичний баланс і показники фінансової стійкості відображають сутність фінансового стану. Ліквідність балансу характеризує зовнішні прояви фінансового стану, які зумовлені його сутністю [6, с. 43].

Л.А. Лахтіонова вважає, що для отримання загальної оцінки фінансового стану передусім необхідно порівняти зміни підсумку валюти балансу зі змінами фінансових результатів діяльності підприємства (виручкою від реалізації продукції (робіт і послуг), валовим та чистим прибутком). Випередження темпів росту зазначених показників порівняно з темпами росту валюти балансу свідчить про покращення використання засобів на підприємстві в динаміці, а відставання – про погіршення використання засобів. Після чого для більш повного аналізу валюти балансу слід проаналізувати характер зміни окремих статей

балансу за допомогою горизонтального та вертикального аналізу [3, с. 168–169].

Вирішити завдання аналізу фінансового стану П.Я. Попович пропонує на основі дослідження динаміки абсолютних і відносних показників та виокремлює такі аналітичні блоки:

– структурний аналіз активів і пасивів;
– аналіз фінансової стійкості;
– аналіз платоспроможності (ліквідності);
– аналіз необхідного приросту власного капіталу [5, с. 259].

Із позиції М.Г. Чумаченка аналіз балансу необхідно починати з експрес-аналізу, метою якого є поточна і достатньо швидка оцінка фінансового стану і динаміки розвитку підприємства. Експрес-аналіз проводиться в кілька етапів: підготовчий етап, попередній огляд бухгалтерської звітності, читання балансу. Мета першого етапу – переконатися в тому, що баланс готовий до читання. Для цього проводиться проста рахункова перевірка балансу за формальними ознаками і по суті. На другому етапі необхідно ознайомитися з примітками до звіту, оцінити тенденції основних показників діяльності, можливу якісну модифікацію в майбутньому фінансового стану підприємства. Третій етап, тобто читання балансу, – основний в експрес-аналізі. Він передбачає попереднє загальне ознайомлення з результатами роботи підприємства і його фінансовим станом безпосередньо за бухгалтерським балансом, а також розрахунок коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства. Після завершення загальної оцінки фінансового стану, крім зміни валюти балансу в цілому, здійснюється горизонтальний і вертикальний аналіз балансу [1, с. 209].

Т.Д. Косова також уважає, що першим напрямом розрахункового етапу проведення аналізу фінансового стану підприємства повинен бути експрес-аналіз, оскільки за його результатами можна зробити висновки про доцільність поглибленого аналізу фінансового стану. Зауважимо, що, крім експрес-аналізу та поглибленого аналізу фінансового стану, розрахунковий етап також може містити факторний аналіз та прогнозування. Перед цим етапом до методики аналізу включено організаційний етап, зміст якого полягає в постановці мети; визначенні напрямів і завдань аналізу фінансового стану; виборі, оцінці і моделюванні інформаційного забезпечення і методів проведення аналізу. На заключному етапі аналізу здійснюються узагальнююча оцінка поточного фінансового стану, надання рекомендацій, вибір форми оформлення і надання отриманих результатів аналізу [2, с. 237].

Слід зазначити, що розглянуті методичні підходи до аналізу фінансового стану на підставі аналізу балансу підприємства мають відмінності в послідовності проведення аналізу, за рівнем деталізації, оскільки залежать від суб'єктів аналізу (користувачів інформації), їх мети, а також факторів інформаційного, часового, методичного, кадрового та технічного забезпечення аналізу.

Враховуючи вплив різноманітних факторів на формування структури аналізу фінансового стану підприємства наведемо його основні напрями:

– загальна оцінка балансу підприємства, яка складається з експрес-аналізу, побудови та оцінки порівняльного аналітичного балансу;
– аналіз фінансової стійкості підприємства, який включає аналіз абсолютних і відносних показників;
– аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства, що передбачає аналіз ліквідності балансу та оцінку коефіцієнтів ліквідності.

Найбільш раціональним є порівняльний аналітичний баланс, застосування якого дає змогу глибше і детальніше аналізувати показники балансу. Перевагами експрес-аналізу є відбір невеликої кількості найвагоміших і простих в обчисленні показників та постійне вивчення їх динаміки.

Фінансова стійкість підприємства визначається ступенем забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування, а також співвідношенням власних і позичкових коштів.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні активів, згрупованих за ступенем зменшення ліквідності, з пасивами, згрупованими за ступенем збільшення строку їхнього платежу. Оцінка коефіцієнтів ліквідності полягає у зіставленні відображених у балансі оборотних активів, що мають різний рівень ліквідності, та поточних зобов'язань підприємства.

Отже, наведена методика аналізу фінансового стану представлена у вигляді певної послідовності однорідних за змістом робіт, при цьому виокремлено основні напрями аналізу, які дають змогу систематизувати та оптимізувати методику, зменшити трудомісткість аналітичних робіт і підвищити очікуваний результат.

Висновки. Баланс дає можливість визначити склад та структуру майна підприємства, ліквідність та оборотність засобів, наявність власного та запозиченого капіталу, зміну дебіторської та кредиторської заборгованості та інші показники. Отримання такої інформації – необхідна умова для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також для оцінки ефективності майбутніх вкладень капіталу та ступеня фінансових ризиків.

Методика аналізу фінансового стану підприємства повинна відповідати принципам системності та комплексності й давати змогу дотримуватися чіткої логічної послідовності – від загального до конкретного, тобто від узагальненої оцінки окремих напрямків аналізу до часткових показників. Слід розглядати аналіз фінансового стану як одну з підсистем аналітичної функції управління, враховувати взаємозв'язок етапів аналізу фінансового стану з його метою і поставленими завданнями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
2. Організація і методика економічного аналізу: [навч. посіб.] / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013, із наступними змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.zakon.rada.gov.ua/.
5. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підручник] / П.Я. Попович; 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2015. – 630 с.
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1996 – 176 с.

УДК 658.15:65.012.12

Єльнікова Ю.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
та оподаткування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»

Леоненко К.О.
студентка
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»

ОБМЕЖЕНІСТЬ В АНАЛІЗІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

LIMITED IN ANALYSIS OF FINANCIAL STATEMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто систему світових та вітчизняних методів і прийомів фінансового аналізу. Ураховано чинні в Україні законодавчі, нормативні та інструктивні документи з питань фінансового аналізу. Проведено порівняльний аналіз методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств. Визначено основні проблеми їх застосування щодо оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств. Запропоновано шляхи вирішення ключових проблем, реалізація яких сприятиме покращенню організації проведення аналізу фінансової звітності суб'єктами господарювання та прийняттю ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова звітність, фінансовий аналіз, методи аналізу фінансової звітності, обмеженість фінансового аналізу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена система мировых и отечественных методов и приемов финансового анализа. Учтены действующие в Украине законодательные, нормативные и инструктивные документы по вопросам анализа. Проведен сравнительный анализ методических подходов к анализу финансового состояния предприятий. Определены основные проблемы их применения в оценке финансового состояния отечественных предприятий. Предложены пути решения ключевых проблем, реализация которых будет способствовать улучшению организации проведения анализа финансовой отчетности субъектами хозяйствования и принятию эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая отчетность, финансовый анализ, методы анализа финансовой отчетности, ограниченность финансового анализа.

ANNOTATION

In the article the system of international and domestic methods and techniques of financial analysis is considered. The current Ukrainian legislation, regulations and guidance documents on financial analysis are taken into account. Also, the author conducted a comparative analysis of methodical approaches to financial analysis of companies. The main problems of their application to assess the financial condition of domestic enterprises are defined. As a result, the ways to resolve key problems were suggested, implementation of which will improve the organization of financial statement analysis by business entities and effective decision making.

Keywords: financial condition, financial reporting, financial analysis, financial statement analysis methods, narrowness of financial analysis

Постановка проблеми. Реформування бухгалтерського обліку, поділ його на управлінський та фінансовий, відокремлення податкового обліку, перехід на міжнародні стандарти зумовлюють необхідність використання фінансового аналізу як інструменту управління господарською діяльністю. За його результатами оцінюються ділова активність підприємства, ефективність виробництва та інвестиційна привабливість суб'єкту господарювання. Фінансовий аналіз є основним елементом фінансового менеджменту та аудиту. Практично всі керівники організацій використовують методи фінансового аналізу для прийняття управлінських рішень. За допомогою фінансового аналізу здійснюються комплексне вивчення формування фінансових ресурсів, оптимальне їх розміщення та використання, інформаційне забезпечення прийняття ефективних рішень. Окрім цього, фінансовий аналіз служить основою розроблення фінансової політики підприємства, засобом визначення недоліків у його функціонуванні та прийнятті управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності господарювання.

Останнім часом спостерігається тенденція до впровадження суттєвих змін у структурі та змісті фінансової звітності. Сучасні форми фінансової звітності за своїм змістом наближені до міжнародних стандартів. Проте запроваджені зміни в структурі основних форм фінансової звітності створюють складнощі під час проведення аналізу фінансового стану господарюючих суб'єктів [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу фінансового стану підприємств розглядаються у працях зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків,серед яких: Балабанов І.Т. [1], Коробов М.Я. [3], Деркач О.В. [4], Кальна Т.А. [5], Ковалевська А.В. [8], Маликов В.В. [11], Синькевич Н.І. [15] та ін. У своїх дослідженнях автори розглядали проблемні питання, які стосуються адаптації вітчизняної системи обліку та фінансової звітності до міжнародних стандартів в умовах інтеграції і гармонізації національних систем обліку та звітності в рамках світової економіки. Проте залишається низка невирішених проблем щодо систематизації і методології обчислення показників фінансового стану, ідентифікації факторів впливу на показники фінансового стану, а також адаптації міжнародних методів аналізу звітності для використання вітчизняними підприємствами.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних положень щодо практичного застосування

методів аналізу фінансової звітності, виявленні основних проблем, які виникають у процесі аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств, а також визначенні ключових напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку зі створенням спільних підприємств, виходом українських підприємств на світовий ринок, розширенням зовнішньоекономічних зв'язків підприємств та міжнародною інтеграцію України у сфері економіки фінансова звітність у країні перетворилася на елемент інфраструктури ринкової економіки і засіб комунікації.

Правові основи з питань складу та формування фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в України», а також Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку НП(С)БО. Норми цього Закону та НП(С)БО застосовуються до фінансової звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності [13; 14].

Так, згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [14]. Відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства [13].

Нині показники звітності підприємств усе більше стають тією оперативною інформацією, як за якісним наповненням, так і за кількісним складом, на основі якої можна приймати ефективні управлінські рішення, обґрунтувати тактику та стратегію розвитку і управління підприємством на перспективу. У зв'язку із цим досить гостро постає питання щодо проведення поглибленого аналізу фінансової звітності, який би давав «реальні» результати.

Аналіз фінансового стану – комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств, фірм для визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлен-

Рис. 1. Алгоритм проведення аналіз фінансової звітності [15; 3; 8]

ня можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності [5].

Аналізу фінансового стану підлягають основні статті балансу та інші матеріали обліку та фінансової звітності. Вивчається раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку. Виявляються причини недостатнього залучення джерел надходження прибутків, наявність невикористаних оборотних коштів та можливості їх мобілізації, наявність і рух запасів товарно-матеріальних цінностей, джерела їх утворення, ефективність використання кредиту і його матеріальне забезпечення. Оцінюється стан розрахунків підприємства з бюджетом, банками, постачальниками, покупцями. Визначається економічний результат обігу оборотних коштів, зіставляються витрати з прибутками, визначаються шляхи додаткового залучення оборотних коштів для одержання додаткових прибутків [6, с. 143].

Беручи до уваги специфічність об'єкту впливу (фінансова звітність), його аналіз трансформується в досить складний, інтегрований процес щодо вивчення й оцінки результатів

Таблиця 1

Характеристика основних методів аналізу фінансової звітності

Назва	Сутність	Переваги	Недоліки
Горизонтальний аналіз	Порівняння кожного елемента поточної звітності з попереднім періодом	Загальне уявлення про якісні зміни у структурі коштів і джерел їх надходження; динаміка цих змін.	Неможливість порівняння економічних рішень; не передбачають взаємозаміну різних ресурсів; обмежене рахування інфляції
Вертикальний аналіз	Визначення впливу кожного елемента звітності на загальний показник	Загальне уявлення про якісні зміни у структурі коштів і джерел їх надходження; динаміка цих змін.	Неможливість порівняння економічних рішень; не передбачають взаємозаміну різних ресурсів; обмежене рахування інфляції
Трендовий аналіз	Порівняння кожного елемента поточної звітності з попереднім періодом і виявлення основної тенденції динаміки показника, яка є вільною від випадкових впливів індивідуальних особливостей окремих періодів	Виявлення тенденції розвитку, що дає змогу зробити прогноз на майбутнє	Складність вибору моделі; трудомісткість; проблеми інтерпретації інформації та формування системи аналізованих показників; неточність даних за нестабільного ринкового середовища (найчастіше тренд короткостроковий)
Метод фінансових коефіцієнтів	Розрахунок відношень показників різних форм звітності, визначення взаємозв'язку між ними. Фінансові коефіцієнти – вихідна база для факторного аналізу фінансової звітності підприємства	Простота обчислення величин; логіка відбору показників, правильність їх інтерпретації; використання коефіцієнтів у просторово-часовому аспекті, що дає можливість швидко у відносних величинах здійснювати як експрес-, так і комплексу діагностику	Трудомісткість; відсутність нормативних значень низки коефіцієнтів; неможливість інтерпретації належним чином у динаміці через зміну в часі значень для розрахунку; невідповідність значень коефіцієнтів реаліям національного господарства; застарілість назв окремих форм звітності; спрямованість рекомендованих методик на ретроспективний аналіз; ототожнення різних напрямів аналізу фінансової звітності
Порівняльний аналіз	Внутрішній аналіз показників звітності підприємства, дочірніх підприємств, підрозділів, цехів; порівняння показників досліджуваного підприємства з відповідними показниками конкурентів, із нормативними чи середньогалузевими даними	Гнучкість, динамічність; основа комплексної оцінки показників фінансово-господарської діяльності	Трудомісткість; можливість застосування за наявності доступної, повної і достовірної інформації; складність використання з урахуванням фактору часу; ототожнення різних напрямів оцінки фінансового стану; необхідність забезпечення відповідними показниками та їх однорідності за календарними строками, методами оцінки, умовами роботи, інфляційними процесами для правильних висновків
Факторний аналіз	Виявлення впливу окремих факторів на показники за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження	Наочна оцінка рівня фінансового стану на підприємствах протягом кожного звітного періоду; можливість простежити тенденцію його зміни шляхом визначення ключових факторів впливу на основні показники	Трудомісткість; не завжди можливість обмеження кількості показників та факторів для аналізу; різниця результатів залежно від моделі; неможливість інтерпретації належним чином у динаміці через зміну в часі значень для розрахунку

Джерело: складено на основі [2; 7; 9; 15]

підприємницької діяльності організацій із використанням великої кількості фінансових показників (рис. 1).

Об'єктивність результатів, отриманих під час використання будь-якого методичного підходу, залежить від низки зовнішніх і внутрішніх факторів. Серед основних факторів варто зазначити національні відмінності у стані економічного розвитку (стійкості економічної системи), стабільності законодавства, можливостях інтерпретації даних для порівняння у процесі аналізу, необхідності інтеграції методів тощо. Так, розвиток аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств потребує вдосконалення побудови звітних форм, а саме зміни назв і розміщення окремих статей та розділів, що дасть змогу оперувати більш об'ємною інформацією для прийняття перспективних управлінських рішень.

У процесі дослідження фінансової звітності застосовують інструменти та методи аналізу окремих їх статей. Це пов'язано з необхідністю встановлення зв'язків між показниками, які необхідні для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Основною перешкодою під час здійснення аналізу фінансової звітності підприємства є пошук оптимальних прийомів щодо застосування методів, оскільки вони мають як свої переваги, так і недоліки (табл. 1).

Порівняльний аналіз основних методів аналізу фінансової звітності дав змогу зробити висновок, що нині існує низка недоліків, які є перешкодою під час формування об'єктивної і точної інформації про діяльність підприємства. Так, серед основних таких проблем слід відзначити неможливість отримання адекватних результатів аналізу фінансової звітності через нестабільність економіки країни. Це пояснюється тим, що в умовах постійної зміни інформації багато фінансово-економічних показників, розрахованих на певний час, повністю втрачають свою цінність для аналізу, тобто в результаті не можна стверджувати про достовірність та актуальність отриманих результатів.

Окрім цього, низка досліджень свідчить, що негативним фактором для проведення аналізу фінансового стану підприємства є непослідовність та низький рівень ритмічності використання низки прийомів і методів фінансового аналізу в діяльності вітчизняних підприємств. Олійник О.В. провів дослідження, в результаті якого отримав такі дані:

– у 2002 р. 87%, а в 2007 р. 90,5% головних бухгалтерів використовували аналітичними прийомами переважно на власний розсуд, за потребою;

– у 2002 р. 31%, а в 2007 р. лише 22% керівників лінійних підрозділів використовували аналітичними прийомами для аналізу звітності;

– суб'єкти господарювання часто взагалі не визначають структурний підрозділ, до функціональних обов'язків працівників якого належить проведення аналізу;

– власники рідко зацікавлені у проведенні комплексного аналізу фінансового стану, а якщо він і проводиться, то з метою отримання додаткових кредитних коштів, тобто на вимогу фінансово-кредитних установ;

– якщо серед аудиторів здійснення прогнозного аналізу становить приблизно 12%, то на підприємствах такі дослідження займають лише 5% усього обсягу аналітичних робіт [12].

Отже, наведені дані свідчать, що нині у переважній більшості керівників та менеджерів вітчизняних підприємств, а також державних службовців відсутнє комплексне бачення переваг здійснення максимально повного та об'єктивного аналізу фінансового стану, що і визначає негативні тенденції щодо покращення фінансових показників діяльності, а також низьких кредитних позицій національних організацій на ринку капіталу, негативного інвестиційного клімату загалом тощо.

Наступною перепоною для здійснення аналізу показників фінансового стану є нерозвиненість фондового ринку, на якому обертаються акції акціонерних підприємств і які дають змогу робити висновки про положення емітентів, їх фінансовий стан та розвиток.

Також ускладнює проведення аналізу фінансового стану підприємства нестабільність законодавчої бази (фінансового, податкового права).

Слід зазначити також, що аналіз фінансової звітності в умовах інтеграції і гармонізації національних систем обліку та звітності перебуває у постійному розвитку. Через це класичні підходи до здійснення аналізу фінансової діяльності, навіть за максимального використання елементів, у сучасних умовах не підходять для комплексного дослідження підприємства.

Окрім того, значним обмеженням у процесі аналізу є можливість перевірити виключно фактичне виконання планових завдань. Натомість можливість оцінити способи їх досягнення рівна нулю.

Проте кожного року проводять низку досліджень, які спрямовані на виявлення факторів обмеженості аналізу фінансової звітності та розроблення шляхів нівелювання їхнього впливу. Так, в останні роки виявлено низку нововведень в аналізі фінансової звітності підприємства, які допоможуть під час подолання недоліків наявних методів.

Наприклад, дослідження Гаврилової В.А. та Біленької В.Н. виявили необхідність трансформації балансу у форму, яка застосовується в зарубіжних країнах. У такому разі зміниться наповненість кожного розділу балансу, значно зменшиться кількість обов'язкових статей, збільшиться кількість додаткових. Це дасть змогу одержати актуальну інформацію про наявність активів і джерел фінансування [11].

Застосування методики Малича В.А. щодо оцінки платоспроможності підприємства і його фінансових результатів сприятиме оцінці фінансової стійкості. Так, підприємство, проводячи

комплексну оцінку за цією методикою, матиме змогу планувати обсяги залучення позикового капіталу, розміри зростання прибутку та забезпечувати розроблення і реалізацію фінансової політики, яка забезпечить безперервну діяльність під впливом змін внутрішнього і зовнішнього середовища, оскільки використовуються не тільки показники співвідношення власного, позикового капіталу та забезпеченості запасів джерелами їх формування, а й показники, які характеризують можливість підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями, здатність підтримувати стабільне функціонування за беззбиткового обсягу виробництва [10].

Своєю чергою, комплексний аналіз фінансового стану підприємства можливо здійснити за допомогою показника, який набуватиме фактичного і нормативного виду залежно від того, які види узагальнюючих показників використовуються під час його обчислення. Ця методика достатньо повно враховує сучасні вимоги та особливості діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Визначення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, за І.Т. Балабановим, проводиться у декілька етапів (рис. 2).

Проведення аналізу за інтегральним показником фінансово-господарської діяльності сприяє отриманню більш повної інформації про фінансовий стан підприємства на певному етапі його розвитку та можливу динаміку в майбутньому. При цьому додаткове використання економіко-математичних методів з урахуванням оцінок вагомості показників, що впливають на інтегральну величину, дасть змогу використати під час здійснення аналізу додатковий коефіцієнт для виправлення похибки невиявлених факторів та суб'єктивного впливу, а також адаптуватися до автоматизації розрахунків.

Висновки. Таким чином, ключовими проблемами більшості вітчизняних підприємств є підвищення ефективності їх функціонування та забезпечення економічного зростання в умовах посилення конкуренції на ринку. Інструментом подолання вказаної проблеми є фінансовий аналіз, який покликаний виявити зміни фінансових результатів, визначати загрозу банкрутства, ризиків капіталовкладень, а також орієнтувати на вирішення низки інших аспектів покращення фінансово-господарської діяльності для довгострокового планування розвитку та прийняття відповідних управлінських рішень.

Проте дослідження досвіду проведення аналізу фінансової звітності вітчизняними підприємствами дало можливість виявити низку проблем, для подолання яких необхідне: систематичне проведення аналізу найважливіших показників фінансового стану (індивідуальний підхід до визначення показників); застосування інтегрованих методів оцінки фінансового стану, що сприятиме своєчасному виявленню шляхів покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності; вдосконалення інформаційно-методичного забезпечення аналізу та уніфікування методики його проведення, що дасть змогу підвищити аналітичні можливості та точність аналізу; проведення методичних семінарів, що забезпечить формування мотиваційних аспектів удосконалення та підвищення рівня кваліфікації відповідних спеціалістів тощо. У сукупності надані рекомендації забезпечать покращення організації проведення аналізу фінансової звітності суб'єктами господарювання та прийняттю ефективних управлінських рішень.

Рис. 2. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства [1]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: [учебник для вузов] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 208 с.
2. Бланк І.О. Основи фінансового менеджменту: [учеб. пособ.]: в 2-х т. / І.О. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2001. – Т. 1. –591 с.
3. Грачова Р. Як визначити реальний фінансово-майновий стан свого підприємства / Р. Грачова // Дебет-Кредит. – 2000. – № 34. – С. 18–27.
4. Деркач О.В. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств / О.В. Деркач // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1982.
5. Кальна Т.А. Прийоми фінансового аналізу: переваги та недоліки / Т.А. Кальна // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 2. – С. 13–18.
6. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: [підручник] / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній; за ред. проф. А.Г. Загороднього; 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с.
7. Ковалев В.В. Финасовый анализ: Управление капиталом. Выбор Инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
8. Ковалевська А.В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства / А.В. Ковалевська, С.І. Асєєв // Бізнес Інформ. – 2012.– № 3. – С. 163–169.
9. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посіб.] / М.Я. Коробов. – К.: Знання, 2000. – 378 с.
10. Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий: [учеб. пособ.] / В.А. Малич. – СПб.: СПбГУЭФ, 2005. – 169 с.
11. Маліков В.В. Аналіз форм фінансової звітності в контексті НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до звітності» / В. В. Маліков, Т. В. Ковальова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 66. – С. 169-174.
12. Олійник О.В. Стан економічного аналізу в Укріїні: проблеми адаптивності до інституційних запитів / О.В. Олійник // Міжнародний збірник наукових праць. – № 1(16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/51457/47464.
13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
14. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
15. Синькевич Н.І. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання / Н.І. Синькевич, Т.М. Василишин // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 313–314.

УДК 65.012.7

Жадан Т.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Яценко С.О.
магістр економічного факультету
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ТА УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ

INTERNAL CONTROL AS AN ECONOMIC CATEGORY: SYSTEMATIZATION OF SCIENTIFIC APPROACHES AND UPGRADING CONTENT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито економічну сутність поняття «внутрішній контроль» та уточнено його зміст. У результаті аналізу дефініцій поняття «внутрішній контроль» виділено чотири підходи до його трактування. Згідно із цими підходами внутрішній контроль розуміється як: система заходів, спостережень і перевірки; процес перевірки, збереження активів; функція управління; сукупність правил і процедур, комплекс контрольних дій. Аналіз підходів до трактування поняття «внутрішній контроль» виявив їх неузгодженість, що обмежує не тільки подальші наукові розробки в даній сфері, але й використання окремих форм та методів внутрішнього контролю в практичній діяльності. Виходячи із цього, запропоновано авторське визначення поняття «внутрішній контроль», яке на відміну від наявних дає змогу виокремлювати його серед інших видів контролю та поширювати його використання, крім традиційної діагностичної сфери, на процес підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Ключові слова: контроль, внутрішній контроль, спостереження, перевірка, система, процес, функція управління.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта экономическая сущность понятия «внутренний контроль» и уточнено его содержание. В результате анализа дефиниций понятия «внутренний контроль» выделено четыре подхода к его трактовке. В соответствии с этими подходами, внутренний контроль понимается как: система мероприятий, наблюдений и проверки; процесс проверки, сохранения активов; функция управления; совокупность правил и процедур, комплекс контрольных действий. Анализ подходов к трактовке понятия «внутренний контроль» позволил выявить их несогласованность, что ограничивает не только дальнейшие научные разработки в данной сфере, но и использование отдельных форм и методов внутреннего контроля в практической деятельности. Исходя из этого, предложено авторское определение понятия «внутренний контроль», которое в отличие от существующих позволяет выделять его среди других видов контроля и распространять его использование, кроме традиционной диагностической сферы, на процесс подготовки, принятия и реализации управленческих решений.

Ключевые слова: контроль, внутренний контроль, наблюдение, проверка, система, процесс, функция управления.

ANNOTATION

The article reveals the economic essence of the concept of «internal control» and clarifies its content. As a result of the analysis of the definitions of the concept of «internal control», four approaches to its interpretation have been singled out. In accordance with these approaches, «internal control» is understood as: a system of activities, observations and inspections; verification process, preservation of assets; management function; a set of rules and procedures, a set of control actions. Analysis of approaches to the interpretation of the concept of «internal control» made it possible to identify their inconsistency, which limits not only further scientific developments in this field, but also the using of separate forms and methods of internal control in practical activities. Based on this, the author's definition of the concept of «internal control» is proposed, which, unlike existing ones, allows to distinguish it among other types of control and to spread its using, besides the traditional diagnostic sphere, to the process of preparation, adoption and implementation of managerial decisions.

Keywords: control, internal control, monitoring, verification, system, process, management function.

Постановка проблеми. Виведення економіки України із глибокої рецесії на шлях позитивних якісних змін потребує підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств, зокрема, шляхом активізації внутрішнього контролю як однієї з найважливіших функцій управління. Внутрішній контроль забезпечує суб'єкт управління інформацією про результати фінансово-господарської діяльності підприємства та суттєво впливає на процес підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Саме тому належна організація внутрішнього контролю на підприємстві будь-якої форми власності дає можливість здійснювати суцільне спостереження за використанням і збереженням фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку та фінансової звітності, своєчасно виявляти і попереджати порушення, підвищувати якість та оперативність прийняття управлінських рішень. Це потребує якісно нового теоретичного осмислення суті внутрішнього контролю в управлінні підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку теоретично-методологічних засад внутрішнього контролю в різних галузях та сферах економічної діяльності присвячено праці таких відомих учених, як: Белуха Н.Т. [6], Бутинець Т.А. [8; 18; 20; 32], Бутинець Ф.Ф. [8], Вітвицька Н.С. [11], Голуб Ю.О. [9], Дікань Л.В. [9], Калюга Є.В. [22],

Кузик Н.П. [27], Петренко С.М. [30], Синюгіна Н.В. [9], Сук Л.К., Сук П.Л. [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Внаслідок інтелектуальної діяльності та конвенційності багатьох поколінь учених-економістів, історичної спадковості наукового знання відбуваються смислове поглиблення понять та категорій теорії та методології внутрішнього контролю, їх уточнення, деталізація, наповнення новим змістом відповідно до реалій сьогодення. Однак, незважаючи на численні наукові розробки, поняття «внутрішній контроль» усе ще не отримало однозначного трактування. Відсутність чіткого визначення цієї дефініції призводить до різного тлумачення самого явища, плутанини в термінології, де поруч із поняттям «внутрішній контроль» вживаються такі поняття, як «внутрішньовідомчий», «внутрішньогосподарський» та «внутрішньосистемний» контроль. У зв'язку із цим особливої актуальності набуває розкриття економічної сутності поняття «внутрішній контроль» та уточнення його змісту, що визначає мету та завдання дослідження.

Мета статті полягає у розкритті економічної сутності поняття «внутрішній контроль» та уточнення його змісту.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань:

– розкрити сучасні визначення економічної сутності поняття «внутрішній контроль» та виділити основні підходи до його розуміння;

– на основі критичного аналізу узагальнених підходів до розуміння поняття «внутрішній контроль» здійснити уточнення його змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування теоретичних засад внутрішнього контролю неможливо без понятійно-категоріального апарату, який покликаний максимально точно відображати онтологічний бік наукового знання у сфері ключової проблеми. Термінологія – це сукупність (набір) термінів для використання в будь-якій сфері діяльності. За допомогою термінології визначаються суттєві риси й ознаки економічних процесів та явищ. Подібно до того, як наукові узагальнення неможливі поза певної мовної термінологічної форми, так і наукова термінологія неможлива поза сформованої системи категорій та понять. Сукупність категорій і понять та відповідних їм термінів утворює розумовий і мовний апарат науки, визначає її межі й актуальні питання.

Отже, формування теоретичних засад внутрішнього контролю потребує розкриття змісту таких його базових категорій та понять, як «контроль» і «внутрішній контроль».

Термін «контроль» має іноземне походження, який у кінці XVIII ст. був запозичений із французької мови. У французькій мові слово contrôle утворено в результаті зрощування двох слів – contre (проти) та rôle (список). У перекладі з французької contrôle означає перевірку, контроль, спостереження, нагляд, огляд тощо.

Аналіз наявного розмаїття трактувань поняття «контроль» у довідковій та науковій економічній літературі [1–17] дав змогу виділити найбільш типові підходи до його розуміння (табл. 1).

Відповідно до виділених підходів, поняття «контроль» трактується як: спостереження і перевірка; система; процес; функція або складова частина управління; засіб попередження, виявлення та запобігання порушенням.

Згідно з першим підходом, сутність контролю розкривається через сукупність прийомів та операцій його здійснення, тобто методи. Але під час здійснення контролю, крім такого методу наукового пізнання, як «спостереження», використовуються й інші загальнонаукові методи (аналіз і синтез, індукція і дедукція, моделювання та аналогія і т. д.) та специфічні прийоми контролю (порівняння, експеримент, контрольні заміри, опитування, економічний аналіз, економіко-математичні методи тощо). Тобто визначення контролю лише як спостереження та перевірка є занадто вузьким, оскільки не враховує можливість застосування інших методів та специфічних прийомів контролю.

Інша група вчених, серед яких Белуха Н.Т. [6, с. 7], Благой В.В. [7], Бутинець Ф.Ф., Бутинець Т.А. [8], Дікань Л.В., Голуб Ю.О., Синюгіна Н.В. [9], Дорош Н.І. [10, с. 10], під контролем розуміють систему спостережень і перевірки [6, с. 7; 7; 10, с. 10]; систему відносин із приводу систематичного спостереження і перевірки [9]; систему, яка складається з елементів входу та виходу [8]. Слід зазначити, що розкриття сутності контролю з позицій системного підходу потребує врахування таких найістотніших ознак системи, як сукупність взаємозв'язаних елементів (компонентів), що мають вихід (мета контролю), вхід (ресурси контролю), зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок.

Вітвицька Н.С., Чумакова І.Ю., Коцупатрий М.М., Фенченко М.Т. [11, с. 18], Дикань О.В. [12], Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф. [13, с. 390], Харченко В.А. [14] дають визначення категорії «контроль» з погляду процесного підходу. Але жодним автором не пояснюється, за допомогою яких безперервних, послідовних та взаємопов'язаних дій, що становлять сутність процесу контролю, забезпечується досягнення цілей організації.

Найбільш поширеною точкою зору у науковій економічній літературі є визначення сутності контролю як функції або складової частини управління [8; 15; 16]. Із погляду класичного менеджменту контроль є однією з найважливіших функцій управління, без якої неможлива реалізація інших функцій: планування, організації, мотивації та керівництва. Перебуваючи у тісному зв'язку з іншими функціями управління, контроль разом із тим призначений і для оцінки відповідності здійснення цих функцій завданням, які стоять перед управлінням. За допомогою контролю, який у кібернетиці має назву зворотного зв'язку, суб'єкт управління

Таблиця 1

Сутність категорії «контроль» в економічній літературі

Автор, джерело	Визначення
Контроль як спостереження і перевірка	
Дмитрієв Д.В. [1]; Ушаков Д.М. [2]; Ожегов С.І., Шведова Н.Ю. [3]	Контроль – це перевірка, а також спостереження з метою перевірки або нагляду
Афанасьєв В.Г. [4, с. 240]	Контроль – це спостереження і перевірка відповідності діяльності того чи іншого об'єкта прийнятим управлінським рішенням (законам, наказам, планам, нормам, стандартам). Він спрямований на те, щоб виявити результати впливу суб'єкта управління на об'єкт, а також допущені відхилення від названих рішень, від принципів організації та регулювання
Сук Л.К., Сук П.Л. [5, с. 19]	Контроль – це перевірка виконання господарських рішень із метою визначення їх законності, встановлення причин порушення законодавства у діяльності підприємств та організацій
Контроль як система	
Белуха Н.Т. [6, с. 7]	Контроль – це система спостережень і перевірки відповідності процесу функціонування керованого об'єкта прийнятим управлінським рішенням, визначення результатів управлінського впливу на керований об'єкт шляхом виявлення відхилень, допущених під час виконання цих рішень
Благой В.В. [7]	Контроль – це система спостереження і перевірки процесу функціонування і фактичного стану керованого об'єкту з метою визначення обґрунтованості й ефективності ухвалених управлінських рішень і результатів їх виконання, виявлення відхилень від вимог цих рішень, усунення несприятливих ситуацій та інформування про це органів управління
Бутинець Ф.Ф., Бутинець Т.А. [8]	У широкому розумінні поняття «контроль» у сучасних умовах господарювання доцільно розглядати як систему, яка складається з елементів входу (інформаційне забезпечення контролю) та елементів виходу (інформація про об'єкт управління, отримана в результаті здійснення контролю)
Дікань Л.В., Голуб Ю.О., Синюгіна Н.В. [9]	Контроль – це система відносин із приводу систематичного спостереження і перевірки ходу функціонування відповідного об'єкта деякого суспільного, виробничого або іншого процесу контролюючими органами, установами, уповноваженими особами для встановлення відхилень об'єкта контролю від заданих параметрів
Дорош Н.І. [10, с. 10]	Контроль – це цілісна система спостереження і перевірки процесу функціонування відповідного об'єкта для встановлення відхилення його від заданих параметрів
Контроль як процес	
Вітвицька Н.С., Чумакова І.Ю., Коцупатрий М.М., Фенченко М.Т. [11, с. 18]	Контроль – це процес, який має забезпечити відповідність функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети
Дикань О.В. [12]; Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф. [13, с. 390]	Контроль – це процес забезпечення досягнення цілей організації
Харченко В.А. [14]	Контроль – це процес, який повинен ураховувати постійні зміни, що відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства і зовнішньому оточенні
Контроль як функція або складова частина управління	
Бутинець Ф.Ф., Бутинець Т.А. [8]	Контроль може бути охарактеризований як одна з функцій управління, що є системою спостереження і перевірки функціонування керованого об'єкту з метою оцінки правильності і ефективності ухвалених управлінських рішень, виявлення ступеня їх реалізації, наявність відхилення і несприятливих ситуацій, про які доцільно своєчасно поінформувати відповідальних посадових осіб
Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. [15]	Контроль – це складова частина управління економічними об'єктами і процесами, що передбачає спостереження за об'єктом для перевірки відповідності стану об'єкта бажаному і необхідному, визначеному законами, положеннями, інструкціями, іншими нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами
Синюгіна Н.В., Яблонська Г.В. [16]	Контроль – це функція управління, яка передбачає використання загальних та специфічних методів для встановлення відхилень об'єкта контролю від заданих параметрів
Контроль як засіб попередження, виявлення та запобігання порушенням	
Гордієнко М.І., Назаренко О.В. [17]	Контроль як економічна категорія являє собою ефективний засіб попередження, виявлення та запобігання порушенням і посяганням на національне багатство країни; складову частину господарського управління, його функцію, метод реалізації управлінських рішень; джерело інформації про позитивні та негативні явища на ділянках виробничої діяльності; систематичну конструктивну діяльність керівників органів управління, спрямовану на наближення фактичного виконання до поставленої мети

одержує інформацію про результати діяльності, а також про ті відхилення та зміни ситуації, які можуть призвести до невиконання поставлених завдань чи отримання зовсім інших результатів. До функцій контролю належать: збір, обробка та аналіз інформації про показники, які характеризують фактичний стан об'єкта управління, та їх порівняння із запланованими або установленими стандартами і нормативами; встановлення відхилень цих показників та виявлення причин цих відхилень; розроблення заходів, спрямованих на усунення цих відхилень або попередження їх у майбутньому. Саме тому контроль виступає одним із головних інструментів процесу підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень, що забезпечують нормальне функціонування та розвиток підприємства згідно з установленими цілями як у довгостроковій перспективі, так і під час оперативного управління.

Таким чином, з авторської точки зору, контроль як функція управління представляє собою сукупність форм, методів, інструментів та процедур контролю, за допомогою яких суб'єкт контролю одержує інформацію про показники, які характеризують фактичний стан підконтр-

Таблиця 2

Сутність поняття «внутрішній контроль» в економічній літературі

Автор, джерело	Визначення
Внутрішній контроль як система заходів, спостереження і перевірки	
Бєлік В.Д. [19]	Внутрішній контроль – це система заходів та процес перевірки виконання всіх управлінських рішень господарської діяльності для ефективного проведення бізнесу, захисту активів, попередження помилок, охайності облікових перевірок та своєчасного надання фінансової інформації та запобігання кризовим ситуаціям, які можуть призвести до банкрутства підприємства
Бутинець Т.А. [20]	Внутрішній контроль – це система контролю, яка організується самим підприємством для захисту інтересів власників та керівників підприємства і регламентується внутрішніми актами
Воронко Р.М. [21]	Внутрішній контроль – це система спостереження і перевірки законності та економічної доцільності здійснення господарських операцій, збереження та раціональне використання всіх видів ресурсів, виконання працівниками своїх функціональних обов'язків для своєчасного виявлення недоліків та застосування заходів щодо їх усунення шляхом управлінського впливу на керований об'єкт, запобігання кризовим явищам і забезпечення ефективного ведення бізнесу.
Калюга Є. [22]	Внутрішній контроль є системою безупинного спостереження за ефективністю використання майна господарського суб'єкта, законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей
Внутрішній контроль як процес перевірки, збереження активів	
Воронко Р.М., Басіста І.А. [23]	Внутрішній контроль – це постійний процес перевірки доцільності, законності здійснення господарських операцій, ефективності діяльності підприємства, виконання управлінським персоналом своїх функцій та обов'язків для запобігання розкраданням, кризовим явищам, які призводять до банкрутства підприємства, а згодом і до його ліквідації
Ковтун Т.В. [24]	Внутрішній контроль – це процес, спрямований на досягнення стратегічних довгострокових цілей компанії, що й є результатом дій керівництва з планування, організації, моніторингу діяльності компанії у цілому та її окремих підрозділів
Настенко М.М. [25]	Внутрішній контроль – це процес збереження активів та їх ефективного використання, відстеження та запобігання економічним ризикам для досягнення мети діяльності підприємства
Внутрішній контроль як функція управління	
Клюс Ю.І., Сімінін С.Ф., Дзюба Ю.В. [26]	Внутрішній контроль як функція управління є засобом зворотного зв'язку між об'єктом управління й органом управління, інформуючи про дійсний стан об'єкта і фактичне виконання управлінських рішень
Кузик Н.П. [27, с. 4, 6]	Внутрішній контроль як функція управління представляє собою структуру і відповідну сукупність методів і прийомів, що використовуються особами, які виражають інтереси даного підприємства
Стендер С.В. [28]	Внутрішній контроль як функція управління охоплює всі сфери діяльності: виробничу, комерційну, інвестиційну, фінансову та ін., є системою спостереження та перевірки не тільки процесу функціонування і фактичного стану управлінського об'єкта, а й забезпечує максимальний його розвиток у конкретному середовищі ринкових відносин
Внутрішній контроль як сукупність правил і процедур, комплекс контрольних дій	
Акєнтьєва О.Б. [29, с. 5]	Внутрішній контроль – це сукупність правил і процедур, які створюються керівництвом суб'єкта господарювання для забезпечення: досягнення цілей найбільш ефективним способом; відповідності діяльності законам та нормативно-правовим актам; збереження майна та інформації; попередження зловживань і помилок; належного бухгалтерського обліку та правильності і своєчасності складання фінансової звітності
Петренко С.М. [30, с. 10]	Внутрішній контроль – це комплекс контрольних дій, організованих власником і керівництвом підприємства, спрямованих на досягнення мети підприємства з позиції оцінки управлінської діяльності щодо різних рівнів управління в частині ідентифікації і зниження ризику ведення бізнесу

ольного об'єкта, встановлює відхилення цих показників від заданих або нормативних та виявляє причини цих відхилень.

Щодо суб'єктів та об'єктів контролю, то розрізняють внутрішній і зовнішній контроль. Якщо суб'єкт і об'єкт контролю знаходяться в одній системі, здійснюється внутрішній контроль, якщо у різних системах – зовнішній. Як зазначає Бутинець Т.А., на Заході внутрішній контроль ще називають управлінським, а зовнішній – державним [18].

Далі розглянемо як у науковій економічній літературі трактується поняття «внутрішній контроль» (табл. 2).

У результаті аналізу дефініцій поняття «внутрішній контроль» виділено підходи до його трактування, згідно з якими він розуміється як:

– система заходів, спостереження і перевірки;
– процес перевірки, збереження активів;
– функція управління;
– сукупність правил і процедур, комплекс контрольних дій.

Не вдаючись до детального аналізу визначень поняття «внутрішній контроль», кожне з яких має право на життя, слід зазначити, що найбільше занепокоєння викликають спроби деяких авторів розмежувати поняття внутрішнього, внутрішньовідомчого, внутрішньогосподарського та внутрішньосистемного контролю. Це призводить до різного тлумачення самого явища, плутанини в термінології, розширення класифікації контролю малоцінними та компіляційними ознаками.

Так, Подолянчук О.А. [31] зазначає, що контроль власника є внутрішнім контролем, який доречно групувати у такі підвиди, як внутрішньовідомчий, внутрішньосистемний, внутрішньогосподарський, внутрішній аудит та громадський контроль.

На противагу Бутинець Т.А., розглядаючи сутність понять внутрішнього, внутрішньогосподарського та внутрішньосистемного контролю, доходить висновку, що всі три види контролю мають однаковий об'єкт контролю, здійснюються за допомогою одних і тих же методів контролю, проводяться всередині підприємства [32]. Отже, погоджуючись із точкою зору Бутинець Т.А., вважаємо, що всі три терміни є визначеннями одного і того ж виду контролю – внутрішнього.

Таким чином, аналіз підходів до трактування поняття «внутрішній контроль» виявив їх неузгодженість, що зумовлює виникнення низки системних протиріч у розумінні його функціонально-змістовного навантаження, обмежує не лише подальші наукові розробки в даній сфері, але й використання окремих форм та методів внутрішнього контролю в практичній діяльності.

Виходячи із цього, авторами пропонується під внутрішнім контролем розуміти сукупність форм, методів, інструментів та процедур контролю, за допомогою яких суб'єкт управління одержує інформацію про фактичні показники фінансово-господарської діяльності підприємства, встановлюються відхилення цих показників від заданих або нормативних, виявляються причини цих відхилень та розробляються заходи для їх усунення або попередження в майбутньому.

Висновки. Таким чином, у результаті аналізу дефініцій поняття «внутрішній контроль» виділено чотири підходи до його трактування, згідно з якими він розуміється як: система заходів, спостережень і перевірки; процес перевірки, збереження активів; функція управління; сукупність правил і процедур, комплекс контрольних дій. Аналіз підходів до трактування поняття «внутрішній контроль» виявив їх неузгодженість, що обмежує не тільки подальші наукові розробки в даній сфері, але й використання окремих форм та методів внутрішнього контролю в практичній діяльності.

Виходячи із цього, запропоновано авторське визначення поняття «внутрішній контроль», яке на відміну від наявних дає змогу: по-перше, враховувати найбільш істотні ознаки та властивості внутрішнього контролю (мета, суб'єкт, об'єкт, форми, методи, інструменти та процедури), що дає можливість виокремлювати його серед інших видів контролю; по-друге, поширювати використання внутрішнього контролю, крім традиційної діагностичної сфери, на процес підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Напрямом подальших досліджень авторів має стати визначення складових частин внутрішнього контролю в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Толковый словарь русского языка: Ок. 7 000 словар. ст.: Свыше 35000 значений; Более 70 000 илюстрат. примеров / Под. ред. Д.В. Дмитриева. – М.: Астрель; АСТ, 2003. – 1582 с.
2. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка / Д.Н. Ушаков. – М.: Альта-Принт; Дом. XXI век, 2009. – 1248 с.
3. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеол. выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова; Рос. акад. наук, Ин-т рус. яз. им. В.В. Виноградова; 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 2001. – 940 с.
4. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом / В.Г. Афанасьев. – М.: Мысль, 1973. – 358 с.
5. Сук Л.К. Контроль та ревізія: [навч. посіб. для дист. навч.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К.: Університет «Україна», 2006. – 275 с.
6. Белуха Н.Т. Теория финансово-хозяйственного контроля: [учебник] / Н.Т. Белуха. – К.: Вища школа, 1990. – 279 с.
7. Благой В.В. Роль контроля в системе управления / В.В. Благой // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи розвитку підприємництва». – Х.: ХНАДУ, 2007. – Ч. 2. – С. 153–154.
8. Бутинець Ф.Ф. Історична ґенеза та соціальне функціонування «господарського контролю» / Ф.Ф. Бутинець, Т.А. Бутинець // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 1(19). – С. 6–25.

9. Дікань Л.В. Фінансовий контроль: теорія та методологія: [монографія] / Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб, Н.В. Синюгіна. – Харків: ХНЕУ, 2009. – 92 с.
10. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація / Н.І. Дорош. – К.: Знання, 2001. – 402 с.
11. Державний фінансовий контроль: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Н.С. Вітвицька [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
12. Дикань О.В. Теоретичні основи управління якістю продукції як одного із основних напрямів забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 49. – С. 190–195.
13. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
14. Харченко В.А. Система управління грошовими потоками підприємства / В.А. Харченко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 161–164.
15. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; 2-е изд., испр. – М.: ИНФА–М, 1996. – 496 с.
16. Синюгіна Н.В. Дискусійні питання визначення понять «контроль» і «ревізія» / Н.В. Синюгіна, Г.В. Яблонська // Економіка: реалії часу. – 2011. – № 1(1). – С. 75–80.
17. Гордієнко М.І. Економічна сутність складових господарського контролю / М.І. Гордієнко, О.В. Назаренко // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 78–83.
18. Бутинець Т.А. Класифікація господарського контролю: міф чи реальність? / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 1(55). – С. 12–17.
19. Бєлік В.Д. Внутрішній контроль: проблеми трактування в науковій літературі / В.Д. Бєлік // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 4(50). – С. 12–14.
20. Бутинець Т.А. Внутрішній контроль: суть і зміст / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 2(44). – С. 31–42.
21. Воронко Р.М. Внутрішній контроль як невід`ємна складова системи управління підприємств та організацій споживчої кооперації / Р.М. Воронко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1(45). – Т. 2. – С. 376–381.
22. Калюга Є. Внутрішній контроль: сучасний стан та шляхи удосконалення / Є. Калюга // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 357–359.
23. Воронко Р.М. Трактування внутрішнього контролю та проблеми його застосування на підприємствах / Р.М. Воронко, І.А. Басіста // Зб. наук. праць Луцького національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 10(37). – Ч. 3. – С. 139–146.
24. Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства / Т.В. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 165–170.
25. Настенко М.М. Вдосконалення внутрішнього контролю надзвичайної діяльності в сільськогосподарських підприємствах / М.М. Настенко // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Oif_apk/2010_1/ 20_Nast.pdf.
26. Клюс Ю.І. Удосконалення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості / Ю.І. Клюс, С.Ф. Сімінін, Ю.В. Дзюба // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2011. – № 8(162). – С. 107–112.
27. Кузик Н.П. Система внутрішнього контролю в акціонерному товаристві: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Н.П. Кузик. – К., 2004. – 20 с.
28. Стендер С. В. Економічна сутність складових господарського контролю / С.В. Стендер // Облік і фінанси АПК. Науково-виробничий журнал. – 2009. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ old_jrn/Soc_Gum/Oif_apk/2009_1/20_Stend.pdf.
29. Акєнтьєва О.Б. Підвищення економічної ефективності системи внутрішнього контролю підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / О.Б. Акєнтьєва; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2006. – 20 с.
30. Петренко С.М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / С.М. Петренко; ДАСОА. – К., 2010. – 39 с.
31. Подолянчук О.А. Класифікація контролю за організаційними формами та видами / О.А. Подолянчук // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2011. – Вип. 35. – С. 276–282.
32. Бутинець Т.А. Контроль внутрішньогосподарський чи внутрішній? / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 2(14). – С. 5–20.

УДК 657.431

Карпенко Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕНТАРИЗАЦІЙНОЇ РОБОТИ

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE INVENTORY WORK

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено завдання та особливості проведення інвентаризаційної роботи. Визначено документальне забезпечення та етапи організації проведення інвентаризації активів та зобов'язань. В роботі висвітлено обов'язковість проведення інвентаризації. Для підприємств сформовано основні принципи проведення інвентаризації. Розкрито організаційні і методичні аспекти обліку результатів інвентаризації.

Ключові слова: інвентаризація, активи, зобов'язання, наказ, план проведення інвентаризації.

АННОТАЦИЯ

В статье отражены задачи и особенности проведения инвентаризационной работы. Определены документальное обеспечение и этапы организации проведения инвентаризации активов и обязательств. В работе освещена обязательность проведения инвентаризации. Для предприятий сформированы основные принципы проведения инвентаризации. Раскрыты организационные и методические аспекты учета результатов инвентаризации.

Ключевые слова: инвентаризация, активы, обязательства, приказ, план проведения инвентаризации.

ANNOTATION

In the article reflected tasks and the features of the inventory work. Documentation and stages of the inventory of assets and liabilities are defined. The work covers mandatory inventory. For the enterprises formed the basic principles of the inventory. Organizational and methodical aspects of accounting of results of inventory are disclosed.

Keywords: inventory, assets, liabilities, order, inventory plan.

Постановка проблеми. Інвентаризація є одним із важливих методів бухгалтерського обліку, яким забезпечуються перевірка і документальне підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку про наявність і стан матеріальних і нематеріальних активів, капіталу, інвестицій, розрахунків, резервів і зобов'язань.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства, установи та організації різних форм власності зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань [1].

Міністерством фінансів України Наказом від 2 вересня 2014 р. № 879 затверджено Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, яке застосовується з 1 січня 2015 р. юридичними особами, створеними відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності (крім банків), а також представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності [2]. У Положенні чітко прописано основні правила організації та проведення інвентаризації.

Організація інвентаризаційної роботи на підприємстві для забезпечення умов проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків, зобов'язань є однією з важливих ланок організації бухгалтерської служби і є актуальною темою для розгляду в нашій роботі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні питання організації та проведення процедури інвентаризації розглядаються вченими та практиками України. Однак увага приділяється більше розгляду порядку інвентаризації за окремими ділянками обліку. Особливу увагу на організацію і проведення інвентаризації звертають В.О. Олександров, П.Г. Германчук, Л.В. Гуцаленко, Т.Г. Мельник, С.Г. Лістрова та інші науковці.

Мета статті полягає у дослідженні організації інвентаризаційної роботи у суб'єкта господарювання для підвищення її якості, висвітлення досвіду та особливостей її впровадження на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення інвентаризації, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419, є обов'язковою процедурою, що має бути здійснена на момент складання річної звітності. Окрім цього, існує перелік подій, за умов фактичного здійснення яких проведення інвентаризації є обов'язковим. Зокрема, до них належать такі факти:

– передача майна державного підприємства чи установи в оренду;

– приватизація державного підприємства, перетворення державного підприємства на акціонерне товариство;

– зміна матеріально-відповідальних осіб;

– зловживання, зіпсування цінностей, установлені у відповідному порядку, приписи судово-слідчих органів;

– пожежа, стихійне лихо чи техногенна аварія;

– ліквідація установи чи організації тощо.

Під час проведення інвентаризації необхідно дотримуватись принципів інвентаризації: несподіваність, об'єктивність, точність, безперервність.

Залежно від завдань, що покладаються на інвентаризацію, можна виокремити:

– за ступенем очікуваності планові та позапланові;

– за повнотою охоплення повні і часткові (вибіркові);

– за періодом охоплення місячну, квартальну, піврічну і річну.

Основними завданнями інвентаризації є:

– виявлення фактичної наявності основних засобів, матеріальних цінностей, бланків суворого обліку, грошових коштів в касах, на реєстраційних, спеціальних реєстраційних рахунках, валютних та поточних рахунках;

– виявлення матеріальних цінностей, що не використовуються;

– дотримання умов та правил зберігання матеріальних цінностей і грошових коштів, а також правил утримання та експлуатації основних засобів;

– перевірка реальної вартості облікованих на балансі матеріальних цінностей, сум дебіторської та кредиторської заборгованості, зокрема такої, строк позовної давності якої минув, а також перевірка інших статей балансу.

Проведенню інвентаризації передує організаційна робота, яка включає:

– розробку планів проведення інвентаризації;

– формування складу інвентаризаційних комісій;

– нормування робочого навантаження працівників, що включені до складу інвентаризаційної комісії;

– інформаційне та технічне забезпечення проведення інвентаризації.

План проведення інвентаризацій складається з двох частин:

– графік проведення планових інвентаризацій у терміни, визначені відповідно до чинної нормативної бази;

– графік позапланових інвентаризацій, терміни проведення яких визначає головний бухгалтер залежно від умов господарювання конкретних установ та за ступенем потреби в останніх.

Графік проведення планових інвентаризацій належить до відкритого інформаційного поля і доводиться до працівників бухгалтерії та матеріально-відповідальних осіб для здійснення відповідних підготовчих робіт. На відміну від нього, графік проведення позапланових інвентаризацій є інформаційно закритим для розголошення. Для реалізації головного принципу проведення позапланових інвентаризацій – принципу несподіваності – графік проведення позапланових інвентаризацій зберігається у головного бухгалтера в сейфі. План-графік проведення інвентаризацій має табличну форму, в якій фіксується інформація щодо місця проведення інвентаризації, цінностей, які підлягають інвентаризації, термінів проведення інвентаризації та відповідальної особи.

План проведення інвентаризацій складається до початку звітного року і затверджується керівником установи чи організації. Після означеної процедури план-графік набуває статусу нормативного документа внутрішньої дії.

Особливу увагу слід звернути на грамотне формування інвентаризаційних комісій підприємств, установ, організацій з великим обсягом робіт та розгалуженою структурою, а також на обов'язковість затвердження їх розпорядчим документом. Для забезпечення своєчасного проведення інвентаризаційних робіт можна створити додатково робочі інвентаризаційні комісії.

До складу комісій включають представників апарату управління підприємства, бухгалтерської служби (представників аудиторської фірми, централізованої бухгалтерії, суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи, яка здійснює ведення бухгалтерського обліку на підприємстві на договірних засадах) та досвідчених працівників підприємства, які знають об'єкт інвентаризації, ціни та первинний облік (інженери, технологи, механіки, виконавці робіт, товарознавці, економісти, бухгалтери). Інвентаризаційну комісію очолює керівник підприємства (його заступник) або керівник структурного підрозділу підприємства, уповноважений керівником підприємства. Єдина вимога до спеціалістів – членів комісії – полягає у тому, щоб бути чесною, справедливою, принципіальною, відповідальною. Список осіб, що входять до складу комісій, слід оприлюднити в колективі. В складі основної інвентаризаційної комісії повинно бути не менше п'яти осіб, у робочих комісіях достатньо трьох спеціалістів [3].

Склад інвентаризаційної комісії може оновлюватись частково або повністю, однак при цьому необхідно забезпечити ефективність роботи комісії. Слід також дотриматись умови роботи комісії кожного року на різних об'єктах, невключення в склад комісії родичів матеріально-відповідальних осіб. За наявності служби внутрішнього контролю підприємства слід включити їх представників як спостерігачів.

Інформаційне та технічне забезпечення проведення інвентаризації включає в себе підготовку відповідних технічних умов для виконання комісією визначених функцій:

– підготовка наказу про проведення інвентаризації;

– інструктаж членів комісії щодо порядку проведення інвентаризації;

– забезпечення членів комісії необхідними розпорядчими та інструктивними матеріалами;

– формування пакета документів, необхідних для проведення інвентаризації (інвентаризаційні описи, акти раптової інвентаризації тощо);

– забезпечення членів комісії необхідними засобами праці (приладами вимірювання маси, вологості та інших характеристик товарно-матеріальних цінностей).

Інвентаризація всіх цінностей проводиться в установлені терміни незалежно від того, коли і скільки разів проводилася позапланова перевірка протягом року.

Суцільною інвентаризацією охоплюються всі види зобов'язань та всі активи підприємства незалежно від їх місцезнаходження, зокрема предмети, що передані у прокат, оренду або перебувають на реконструкції, модернізації,

консервації, у ремонті, запасі або резерві незалежно від технічного стану. Також інвентаризації підлягають активи і зобов'язання, які обліковуються на позабалансових рахунках, зокрема цінності, що не належать підприємству, але тимчасово перебувають у його користуванні, розпорядженні або на зберіганні (об'єкти оперативної (операційної) оренди основних засобів, матеріальні цінності на відповідальному зберіганні, переробці, комісії, монтажі), умовні активи і зобов'язання (непередбачені активи та зобов'язання) підприємства (застави, гарантії, зобов'язання тощо), бланки документів суворої звітності, інші активи.

У розділі III Положення про порядок інвентаризації активів та зобов'язань визначено умови та терміни проведення інвентаризації, а саме:

– інвентаризація земельних ділянок, будівель, споруд та інших нерухомих об'єктів може проводитись один раз на три роки;

– інвентаризація інструментів, приладів, інвентарю (меблів) за рішенням керівника підприємства може проводитися щороку в обсязі не менше 30% усіх зазначених об'єктів з обов'язковим охопленням інвентаризацією всіх інструментів, приладів, інвентарю (меблів) протягом трьох років;

– інвентаризація необоротних активів, запасів, поточних біологічних активів, дебіторської та кредиторської заборгованостей, витрат і доходів майбутніх періодів, зобов'язань проводиться до дати балансу в період трьох місяців;

– інвентаризація незавершених капітальних інвестицій, незавершеного виробництва, напівфабрикатів, фінансових інвестицій, грошових коштів, коштів цільового фінансування, зобов'язань у частині невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування проводиться до дати балансу в період двох місяців;

– інвентаризація бібліотечних фондів за встановленим керівником графіком може проводиться протягом року, а з обсягом від 100 до 500 тис. одиниць повинна проводитися протягом 5 років з охопленням щорічно не менше 20 відсотків одиниць [2].

Виявлені під час інвентаризації непридатні або зіпсовані запаси вносяться до окремого інвентаризаційного опису, в якому вказуються найменування відповідних запасів, їх кількість, причини, ступінь і характер псування, пропозиції щодо їх знецінення, списання або можливості використання цих предметів у господарських цілях [3].

Інвентаризація коштів на розрахункових, поточних, валютних, реєстраційних та інших рахунках, на акредитивах проводиться шляхом звірки залишків сум за даними бухгалтерського обліку підприємства з даними виписок банку.

Інвентаризація дебіторської та кредиторської заборгованостей полягає у звірці документів і записів у реєстрах обліку і перевірці обґрунтованості сум, відображених на відповідних рахунках, а оформлюється актом інвентаризації.

Виявлені під час інвентаризації розбіжності між фактичною наявністю активів і зобов'язань і даними бухгалтерського обліку регулюються підприємствами шляхом оприбуткуванню зі збільшенням доходів майбутніх періодів (доходів спеціального фонду бюджетної установи), списання у межах установлених норм природного убутку з балансу на витрати та відносяться на рахунок винних осіб у розмірі, визначеному відповідно до законодавства, якщо ж винні особи не встановлені, вони зараховуються на позабалансовий рахунок до моменту встановлення винних осіб або закриття справи згідно із законодавством. Регулювання розбіжностей здійснюється після розгляду результатів на засіданні інвентаризаційної комісії, оформлення протоколу та затвердження керівником підприємства.

Висновки. Дотримання етапів організації інвентаризаційної роботи та своєчасне проведення інвентаризації активів та зобов'язань суб'єктів господарювання сприяють підвищенню контролю за їх зберіганням, використання, проведенням розрахунків та зобов'язань. В процесі проведення інвентаризаційної роботи необхідно дотримуватись визначених Положенням особливостей, а саме переходу на складання фінзвітності за міжнародними стандартами та дотримання визначених проміжків часу для проведення інвентаризаційної роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 р. № 879 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
3. Карпенко Н.Г. Інвентаризація в 2015 році: умови та особливості / Н.Г. Карпенко, Р.В. Ліпський // Science, Education and Culture in Eurasia and Africa: 5-й Міжнародний науковий конгрес (Франція, Париж, 23–25 березня 2015 р.). – С. 368–373.

УДК 657.1

Губа А.А., Качан А.В.
студентки фінансового факультету
Університету митної справи та фінансів

Пономарьова О.Б.
старший викладач кафедри фінансів
суб'єктів господарювання та страхування
Університету митної справи та фінансів

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

FEATURES OF CONSTRUCTION AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL STANDARDS OF FINANCIAL REPORTING IN INSURANCE COMPANIES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито особливості переходу страхових компаній на підготовку фінансової звітності за міжнародними стандартами. Визначено основні аспекти, які потребують регламентації обліковою політикою страхової компанії. Проаналізовано структуру чинної форми звіту про фінансові результати. Визначено проблеми формування показників Звіту страховиками на сучасному етапі. Рекомендовано для страхових компаній удосконалений алгоритм формування структури й показників у формі Звіту.

Ключові слова: страховий ринок, страхові компанії, страхування життя, страхові премії, розвиток, соціальний захист, страховик, Нацкомфінпослуг, Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты особенности перехода страховых компаний на подготовку финансовой отчетности по международным стандартам. Определены основные аспекты, которые требуют регламентации учетной политикой страховой компании. Проанализирована структура действующей формы отчета о финансовых результатах. Определены проблемы формирования показателей Отчета страховщиками на современном этапе. Для страховых компаний рекомендован усовершенствованный алгоритм формирования структуры и показателей в форме Отчета.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые компании, страхование жизни, страховые премии, развитие, социальная защита, страховщик, Нацкомфинуслуг, Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

ANNOTATION

The features transfer insurance companies to prepare financial statements according to international standards. The main aspects requiring regulation of accounting policy the insurance company. The structure of the current form of the income statement. The problems of formation of indicators insurers report today. Recommended for insurance companies improved algorithm parameters and structure formation in the form of report.

Keywords: insurance market, insurance companies, life insurance, insurance premiums, development, Social Protection, the insurer, Natskomfinposluh, International Financial Reporting Standards (IFRS).

Постановка проблеми. В умовах посилення відкритості української економіки все більшої актуальності набувають питання якості облікової інформації страхових організацій. Це пов'язано з тим, що розвиток страхової галузі значною мірою залежить від довіри страхувальників до страхових компаній, яка зростає в умовах, коли страхові компанії є платоспроможними, а інформація щодо їхньої діяльності, подана у фінансовій звітності, – загальнодоступною. Створення розвиненої і платоспроможної системи страхування, зміцнення довіри до українського страхового ринку з боку страхувальників, інвесторів, іноземних перестраховиків, можливе тільки за якісного формування фінансової звітності страховиків за міжнародними стандартами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості методології та організації обліку страхових компаній досліджено в роботах О. Гаманкової, Т. Гарматій, Р. Грачової, Т. Дубровиної, О. Кисельової, В. Леня, О. Охріменко, В. Приходька. Питання ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності за міжнародними стандартами розглянуто в роботах вітчизняних учених: С. Голова, Н. Горицької, В. Костюченка, Ю. Кузьмінського, М. Лучка, В. Пархоменка, О. Редька, Н. Ткаченко, В. Швеця та ін.. Незважаючи на наявні дослідження у даній сфері, все ще залишається недостатньо дослідженою низка питань, пов'язаних з організацією переходу страхових компаній на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Страховики України застосовують Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), що зумовлює особливості подання показників. Основними завданнями статті є дослідження особливостей складання фінансової звітності страховими компаніями відповідно до МСФЗ, визначення ролі облікової політики страхової компанії під час переходу на МСФЗ та аналіз її положень щодо відображення операцій основної діяльності страховика.

Мета статті полягає у виявленні та узагальненні особливостей бухгалтерського обліку та ведення фінансової звітності у страхових компаніях України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальнодоступним джерелом інформації про діяльність страхової організації є фінансова звітність, яка оприлюднюється відповідно до вимог чинного законодавства. Починаючи з 1 січня 2012 р. усі страхові компанії в обов'язковому порядку складають фінансову звітність за міжнародними стандартами. Для роз'яснення процедури першого застосування МСФЗ страховиками України спільним Листом Національного банку України, Міністерства фінансів та Державного комітету статистики від 07.12.2011 «Про застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» (далі – спільний Лист) визначено: порядок застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності; особливості складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за МСФЗ у перші звітні періоди; порядок обрання дати переходу на МСФЗ; об'єкти порівняльних даних для трансформації звітності відповідно до вимог МСФЗ; порядок розкриття інформації про вплив переходу на МСФЗ на його фінансовий стан, фінансовий результат (сукупні доходи) і грошові потоки [4].

Відповідно до вимог спільного Листа, страховики в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, інформують спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі статистики про складання ними фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Слід зазначити, що спільний Лист нині залишається єдиним чинним нормативно-правовим актом, який надає пояснення механізму переходу до МСФЗ.

Застосування вітчизняними страховими компаніями норм МСФЗ під час підготовки звітності дає можливість виходу на міжнародні ринки капіталу з фінансуванням на більш вигідних умовах, адже наданий достатній обсяг інформації, додатково підтверджений аудиторським висновком, дає змогу позикодавцям або потенційним інвесторам зрозуміти та адекватно інтерпретувати фінансові показники діяльності, порівняти майновий стан та результати діяльності вітчизняних страховиків з аналогічними в інших країнах світу, оцінити ризики сторін та мінімізувати їх [8, с. 814].

МСФЗ – це документи, які визначають загальний підхід до складання фінансової звітності, а також пропонують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємств. Вони вміщують:

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності IFRS.

2. Міжнародні стандарти фінансової звітності IAS.

3.Тлумачення, зроблені Комітетом із тлумачень міжнародної фінансової звітності (IFRIC) або колишнім Постійним комітетом з інтерпретацій (SIC) [6].

Бухгалтерський облік та звітність страхових компаній мають певні особливості, які зумовлені природою страхових послуг та національним законодавством у цій сфері. У зв'язку із цим під час переходу на МСФЗ страховим компаніям, окрім вирішення питань, властивих іншим видам діяльності, необхідно врахувати особливості страхової діяльності та відобразити їх в обліковій політиці підприємства, адекватно відреагувавши на вимоги МСФЗ.

Відповідно до Положення стандарту бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», звітність повинна відповідати низці критеріїв, таких як [6]:

– достовірність, а саме відповідність даних бухгалтерського обліку і даних фінансових звітів;

– порівняльність показників звітності;

– доречність фінансової звітності, тобто фінансова звітність повинна містити таку інформацію, яка впливає на прийняття рішень її користувачами та дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їх оцінки, зроблені в минулому;

– дохідливість – інформація, яка наводиться у фінансовій звітності, повинна бути розрахована на її однозначне тлумачення користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавленість у сприйнятті цієї інформації [4].

Існує два основні способи підготовки звітності за міжнародними стандартами: 1) трансформація даних українського обліку відповідно до МСФЗ; 2) паралельне ведення бухгалтерського обліку за національними й міжнародними стандартами.

Міжнародна федерація бухгалтерів визначила основні труднощі, з якими стикалися країни під час запровадження МСФЗ (рис. 1).

Окрім перерахованих на рис. 1, в Україні виникли ще додаткові проблеми.

1. Запровадження принципів і методів МСФЗ в Україні здійснюється в умовах наявної системи державного регулювання бухгалтерського

Рис. 1. Труднощі процесу прийняття та запровадження МСФЗ [4, с. 23]

обліку, що передбачає створення адекватних регуляторних передумов. Це пов'язано з тим, що правова система країни може суттєво обмежити можливості легалізації міжнародних стандартів, розроблених міжнародним неурядовим органом.

2. Однією з проблем є те, що після запровадження П(С)БО в Україні існує суттєва відмінність між бухгалтерським обліком і оподаткуванням, яка полягає в їх різних цілях, завданнях, принципах і методах обчислення оподатковуваного прибутку. Така відмінність, з одного боку, не заохочує застосування принципів МСФЗ, а з іншого – ускладнює контроль над дотриманням податкового законодавства.

3. Як свідчать результати аналізу нормативно-правової бази України, більшістю галузевих міністерств та відомств не розроблено методологічне забезпечення бухгалтерського обліку, яке враховувало б галузеву специфіку, хоча це повинно бути зроблено.

Перелік показників фінансової звітності визначається самими страховиками виходячи з вимог національних та міжнародних стандартів. Головною вимогою є суттєвість інформації, яку необхідно розкрити. МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ», МСФЗ 4 «Страхові контракти» та інші стандарти не наводять структури звітності, а лише мінімально необхідний перелік інформації для розкриття. А от у НП(с)БО наведено рекомендований перелік показників звітності, викладених логічно і структуровано [3]. Таким чином, аналіз складу та змісту показників фінансової звітності страхових компаній доцільно проводити саме в розрізі вимог національних стандартів.

Звітність, яку складає страхова компанія, умовно можна розділити на чотири групи залежно від її економічного змісту та призначення (рис. 2) [6].

Фінансова звітність страхових компаній включає такі форми звітності: баланс (форма № 1), звіт про фінансові результати (форма № 2), звіт про рух грошових коштів (форма № 3), звіт про власний капітал (форма № 4), примітки до річної фінансової звітності (форма № 5).

Виходячи з особливостей діяльності страхових компаній, їхній баланс повинен розкривати основні аспекти фінансового стану компанії та характеризувати обсяги фінансових інструментів, у т. ч. коштів у банках, цінних паперів тощо (як основного напряму розміщення коштів страхових резервів компанії), власного (у т. ч. резервного) та залученого капіталу [3].

Звіт про фінансові результати включає в себе інформацію про всі види доходів компанії та її витрати за видами діяльності. Показники цих звітів ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку та формуються із залишків або оборотів за відповідними рахунками. Формування показників звітності за міжнародними стандартами відбувається за таким же механізмом, але застосовуються різні методи оцінки активів і пасивів. Відповідно, під час застосування МСФЗ разом із П(с)БО можливе виникнення невідповідностей оцінок або викривлення представленої інформації.

Під час використання МСФЗ для складання звітності та наявних вимог П(с)БО для цілей

Рис. 2. Звітність страхової компанії

бухгалтерського обліку за більшістю показників фінансової звітності існують підстави для викривлення інформації. Інформація, що наводиться у Звіті про рух грошових коштів та Звіті про власний капітал, виступає деталізацією формування відповідних показників Балансу.

Таким чином, значення наведених показників цих звітів зазнаватимуть аналогічного впливу. Для коригування викривлень та пояснення відхилень слугують Примітки до річної фінансової звітності. Саме завдяки їх нерегламентованому складу та структурі можливе розкриття всієї необхідної інформації

Для регулювання процесу трансформації фінансової звітності, складеної за вимогами вітчизняного законодавства, до вимог МСФЗ силами Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг, разом з експертами ЄС підготовлений проект Методичних рекомендацій щодо застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності для страхових компаній (далі – проект методичних рекомендацій) та Створено інформаційну веб-сторінку з питань упровадження МСФЗ на офіційному сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг [5].

Згідно з даними методичних рекомендацій, страховим компаніям України для уникнення правових колізій необхідно привести у відповідність до вимог Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» власну облікову політику шляхом редагування Наказу про облікову політику компанії. Метою таких змін є приведення у відповідність методик оцінки активів, зобов'язань та власного капіталу страховика до міжнародних вимог.

Слід зазначити, що згідно з вимогами МСФЗ 4, зобов'язаннями страховика додатково визнаються: суми можливих бонусних нарахувань страховику; суми можливого відшкодування за окремими видами договорів; компонент депозиту за інвестиційними та пожиттєвими договорами страхування; прогнозовані суми можливих майбутніх нарахувань за вбудованими похідними інструментами тощо. Підприємство розкриває інформацію про вплив переходу на МСФЗ на його фінансовий стан, фінансовий результат (сукупні доходи) і грошові потоки, як того вимагає МСФЗ 1. Відповідно до вищеназваного спільного Листа, відмінності, які виникають унаслідок застосування вимог МСФЗ до операцій та подій під час складання балансу на дату переходу на МСФЗ, відображаються у складі нерозподіленого прибутку (збитку) або інших складників власного капіталу. Тобто, крім визнаних нових елементів зобов'язань, слід очікувати додаткового зниження сум нерозподіленого прибутку у складі власного капіталу страховиків України.

Необхідно також звернути безпосередню увагу на форми звітності страховика за МСФЗ. Від компаній не вимагається чіткого дотримання рекомендованих форм. На власний розсуд суб'єкти страхової діяльності розкривають у звітах інформацію, яка, на їхню думку, є суттєвою, дотримуючись при цьому визначено-

Таблиця 1

Склад та призначення звітності про стан страховиків [6]

№ з/п	Форма звітності	Об'єкти розкриття інформації
	Фінансова звітність	
1	**Баланс** (звіт про фінансовий стан), складений за вимогами МСФЗ із наведенням порівняльної інформації	Відповідно до спільного Листа, подається станом на 01.12.2016. При цьому, згідно з П(с)БО 2 «Баланс», подається станом на 31.12.2015. Має відображати всю суттєву інформацію щодо обсягів та структури активів, власного капіталу та зобов'язань
2	**Звіт про фінансові результати** (звіт про сукупний дохід), складений за вимогами МСФЗ без наведення порівняльної інформації	Відповідно до спільного Листа, подається станом на 01.12.2016. При цьому, згідно з П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати», має відображати інформацію за звітний період, тому вимога про відсутність порівняльної інформації виглядає некоректно. Має відображати всю суттєву інформацію щодо обсягів та структури витрат, доходів та сум нарахованих податкових зобов'язань
3	**Звіт про рух грошових коштів**, складений за вимогами МСФЗ без наведення порівняльної інформації	Відповідно до спільного Листа, подається станом на 01.12.2016. При цьому, згідно з П(с)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів», має відображати інформацію за звітний період, тому вимога про відсутність порівняльної інформації виглядає некоректно. Має відображати всю суттєву інформацію щодо вхідних та вихідних грошових потоків
4	**Звіт про власний капітал**, складений за вимогами МСФЗ без наведення порівняльної інформації	Відповідно до спільного Листа, подається станом на 01.12.2016. При цьому, згідно з П(с)БО 4 «Звіт про власний капітал», має відображати інформацію за звітний період, тому вимога про відсутність порівняльної інформації виглядає некоректно. Має відображати всю суттєву інформацію щодо руху складників капіталу протягом звітного періоду
5	**Примітки до річної фінансової звітності** (не є формою звітності; складається добровільно, часто у текстовій, описовій формі)	Відповідно до спільного Листа, подається станом на 01.12.2016. Має відображати всю суттєву інформацію та необхідні до неї уточнення й розкриття стосовно активів, капіталу, зобов'язань і руху грошових коштів

го в МСФЗ 4 порядку. Детальному розкриттю підлягає інформація, що характеризує обсяги зобов'язань, страхових резервів, концентрації страхового ризику за видами страхування, компонентів фінансових інструментів, результатів страхової діяльності, операцій перестрахування. Тобто характерною особливістю фінансової звітності за вимогами МСФЗ порівняно з вимогами Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(с)БО), є її спрямованість на розкриття інформації, актуальної для захисту прав споживачів страхових послуг, а не фінансово-майнового стану, та співвідношення обсягів доходів і витрат як бази оподаткування.

На нашу думку, ведення бухгалтерського обліку та підготовка фінансової звітності страховими компаніями за МСФЗ дає змогу об'єктивно оцінити результати діяльності і надати більшої прозорості та повноти фінансовій звітності страховиків, що сприятиме залученню іноземних інвестицій. Під час складання фінансової звітності за міжнародними стандартами на перше місце виходить такий принцип бухгалтерського обліку, як превалювання сутності над формою. Договори, які за юридичною формою є страховими контрактами, а по суті – інвестиційними контрактами, спекулятивними контрактами, похідними фінансовими інструментами, контрактами фінансової гарантії, самострахуванням тощо, повинні відображатися у звітності не як страхові контракти, а як інші фінансові активи чи зобов'язання.

Висновки. Перехід України до МСФЗ та МСБО є закономірним та довгоочікуваним процесом. На його шляху постає досить багато проблем як у регулюванні поточного, так і узагальнюючого обліку в страхових компаніях. Система синтетичних рахунків бухгалтерського обліку не дає змоги сформувати показники фінансової звітності за МСФЗ без додаткових затрат часу.

Переваги формування фінансової звітності страховиками за міжнародними стандартами очевидні. До основних із них слід віднести такі:

– формування звітності для зовнішніх інвесторів і зарубіжних партнерів у стислі терміни, з високою точністю і мінімальними витратами;

– звітність компанії легко перевіряють і підтверджують провідні світові аудитори;

– звітність за міжнародними стандартами дає змогу об'єктивно оцінювати фінансовий стан й ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення;

– компанія отримує міжнародну репутацію інноватора і серйозного партнера міжнародного рівня;

– мінімізація зростання витрат на введення МСФЗ;

– активізується інтерес закордонних перестраховиків до співпраці з вітчизняними страховиками.

Також можна очікувати приток іноземного капіталу на страховий ринок України, який і досі не здатний стабілізуватися після фінансової кризи. Звітність, складена за міжнародними стандартами, робить страхову компанію зрозумілою та відкритою для будь-якого закордонного співробітництва.

Отже, лише за умови використання комплексного підходу до застосування МСФЗ страховиками України вітчизняна система бухгалтерського обліку зможе задовольнити вимоги користувачів та забезпечити ефективний процес формування фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про страхування» від 07 березня 1996 р. № 86/96 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.
2. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: [навч. посіб.] / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с
3. Лаврова О.О. Нормативно-правове забезпечення імплементації Міжнародних стандартів фінансової звітності для страховиків України / О.О. Лаврова // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 311–314 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ VUbsNbU/2012_2/12_2_63.pdf.
4. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ). IASB; Список, Стандарт, Міжнародний документ № 929_010 від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.zakon.rada.gov.ua.
5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/.
6. Наказ Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_fin_otch.
7. Український страховий ринок: підсумки 2015 і перспективи 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://britmark.com/ua/press-centre/brit-mark-media/2015/ukrainskiy-strahovoy-rynok-itogi-2015-i-perspektivi-2016.
8. Пономарьова О.Б., Іванченко М.А. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення / О.Б. Пономарьова, М.А. Іванченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 814–817.
9. Постанова Кабінету Міністрів України № 1223 від 30.11.2011 «Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

УДК 657:656.025.4(100)

Ковальчук С.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

Гловюк А.С.
студентка факультету обліку та аудиту
Вінницького національного аграрного університету

Ковальчук І.В.
студентка факультету обліку та аудиту
Вінницького національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

FEATURES ACCOUNTING AND TAXATION INTERNATIONAL TRANSPORTATION

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз розвитку міжнародного вантажного перевезення. Запропоновано облікове та податкове відображення міжнародних вантажних перевезень підприємствами-перевізниками. Проаналізовано динаміку показників транспортної системи як на внутрішньому ринку послуг, так і на міжнародному. Окрему увагу приділено структурі міжнародних вантажних перевезень. Розглянуто комплекс документів для міжнародного вантажоперевезення від пункту відправлення вантажу до пункту його призначення. Визначено проблеми транспортної системи та запропоновано заходи щодо її вдосконалення.

Ключові слова: транспортна система, міжнародні перевезення, логістична система, облік вантажоперевезень, оподаткування перевезень, ліцензування.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ развития международных грузовых перевозок. Предложено учетное и налоговое отображение международных грузовых перевозок предприятиями-перевозчиками. Проанализирована динамика показателей транспортной системы как на внутреннем рынке услуг, так и на международном уровне. Особое внимание уделено структуре международных грузоперевозок. Рассмотрен комплекс документов для международных грузоперевозок от пункта отправления груза до пункта его назначения. Определены проблемы транспортной системы и предложены меры по ее усовершенствованию.

Ключевые слова: транспортная система, международные перевозки, логистическая система, учет грузоперевозок, налогообложение перевозок, лицензирование.

ANNOTATION

The article analyzes the development of international freight. An accounting and tax mapping international transportation enterprise-carriers. The dynamics of indicators of the transport system in the domestic and international market is analyzed. Special attention is paid to the structure of international transportation. Considered complex documents in international freight shipment from point to point his appointment. In this research the problems of the transport system and proposes measures for its improvement.

Keywords: transportation system, international transport, logistics system, accounting freight, transportation tax, licensing.

Постановка проблеми. Нині транспортний сектор України є одним із важливих складників економіки країни. Для розвитку нашої країни необхідна ефективна та злагоджена транспортна система, що чітко функціонує, стає базисом сталого розвитку продуктивних сил регіонів, а також запорукою інтеграції нашої країни до світових ринків.

Наслідком світової економічної кризи у сфері міжнародних перевезень є намагання створити у стислі терміни самостійну національну маршрутну систему, у межах якої значна кількість транспортних підприємств та перевізників нині, на жаль, не в змозі ефективно функціонувати. Однією з проблем міжнародних перевезень є недостатність законодавчої, нормативно-правової, технологічної та інформаційної бази міжнародних перевезень, що призводить до того, що Україна, перебуваючи на перехресті головних транспортних напрямків, не повністю реалізує свої переваги в розвитку національної транспортної системи та мережі міжнародних транспортних коридорів. Стимулювання та розвиток транспортної галузі вимагає обліку та оподаткування міжнародних вантажних перевезень, а також чіткого регламентування і раціоналізації їх облікових процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації обліку та оподаткування міжнародних вантажних перевезень були предметом уваги П.Й. Атамаса, А.В. Базилюка, М.С. Горяєва, М.О. Гури, В.Б. Захожай, Ю.Д. Маляревського, Ж.К. Нестеренко, Л.К. Сук, А.В. Толстова, Т.В. Мірзоєва. Однак, на нашу думку, ці питання потребують детального розгляду та вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей міжнародних вантажних перевезень, їх обліку та оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найважливіших галузей національної та міжнародної економіки є транспорт, що є необхідною умовою для стабілізації і розвитку зовнішньоекономічної діяльності, перевезення та захисту економічних інтересів України. Транспортна система ефективно функціонує та вирішує найважливіші завдання сьогодення, при

цьому збільшуючи обсяги міжнародних перевезень. Транспортна система України складається з різних видів транспорту. Кожен із них має свою специфіку. Для забезпечення роботи господарства країни всі види транспорту повинні бути взаємопов'язані та працювати злагоджено. Загальна транспортна мережа України включає 21,0 тис. км залізничних колій, 163,0 тис. км автомобільних доріг, 1,6 тис. км експлуатаційних річкових судноплавних шляхів із виходом до Азовського та Чорного морів [1, с. 13].

Базовими нормативно-правовими актами, які регулюють організаційно-правові аспекти діяльності підприємств-перевізників щодо здійснення транспортних перевезень вантажів, є Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV, Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436–IV, Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-УІ, Митний кодекс України від 13.03.2012 № 92-УІ, Закон України «Про автомобільний транспорт» від 05.04.2001 № 2344-III та ін. [2–4].

Міжнародне транспортування має особливе значення для міжнародної торгівлі, тому що визначає, коли і в якому стані товар надійде до споживача. До того ж транспортні витрати становлять до 15% загальних витрат на виконання міжнародних замовлень. Міжнародне перевезення вантажів включає чотири компоненти: інфраструктуру, наявні види транспорту, вибір найбільш ефективного виду транспорту і визначення базисних умов поставки. Компонент інфраструктури відображає рівень загального розвитку транспортної системи країни, яка може мати розвинений зовнішній транспорт, але недостатньо розвинений внутрішній [5, с. 30].

Найчастіше у міжнародній логістиці зустрічається морський, авіаційний та автомобільний види транспорту. Автомобільний транспорт – це індивідуальне або довготермінове перевезення вантажів згідно з прийнятим тарифом.

Базисні умови поставки визначають межі відповідальності за вантаж між експортером та імпортером. Вибір найбільш ефективного транспорту у міжнародній логістиці проводиться за чотирма критеріями:

– транзитним часом;
– передбачуваністю;
– вартістю;
– неекономічними чинниками [5, с. 31].

На думку Н.Ю. Єрпилєвої, міжнародні перевезення вантажів автомобільним транспортом характеризуються високою швидкістю, мобільністю, проте порівняно з морським і залізничним транспортом кількість вантажу, що перевозиться, є обмеженою [6, с. 264].

У Податковому кодексі України запропоновано визначення міжнародного перевезення вантажів: це перевезення, що здійснюється за єдиним міжнародним перевізним документом [2], яке потребує подальшої деталізації щодо визначення єдиного міжнародного перевізного документа.

Відповідно до чинного податкового законодавства, можна класифікувати види вантажних перевезень: внутрішні вантажні перевезення – підлягають оподаткуванню податком на додану вартість за ставкою 20%; міжнародні вантажні перевезення – підлягають оподаткуванню податком на додану вартість за ставкою 0%; транзитні вантажні перевезення – підлягають звільненню від оподаткування податком на додану вартість [7].

Рис. 1. Облік міжнародних вантажних перевезень

Джерело: розроблено авторами за [7]

Таблиця 1

Форми державної статистичної звітності про роботу автотранспорту

№ з/п	Найменування	Періодичність	Термін подачі	Інструментарій
1	Звіт про роботу автотранспорту	Річна	20 січня	ф. № 2-тр
2	Звіт про перевезення автомобільним транспортом вантажів за видами вантажів та пасажирів за видами сполучення	Квартальна	До 20 числа після звітного періоду	ф. № 31-авто
3	Обстеження вантажних автомобільних перевезень, що здійснюються фізичними особами-підприємцями на комерційній основі	Раз на пів року	26 квітня, 25 жовтня	ф. № 51-вант

Джерело: розроблено авторами за [8]

З огляду на вищенаведені аспекти класифікації вантажних перевезень, нами запропоновано модель облікового відображення автомобільних вантажних перевезень підприємствами-перевізниками на базі поєднання облікових аспектів (рис. 1) [7].

Збір статистичних даних у сфері міжнародних вантажних перевезень здійснюється шляхом подання трьох звітних форм (2-тр, 31-вант, 51-вант). Це дасть змогу досить точно проаналізувати що, коли і куди було вивезено та ввезено в Україну. Основні форми державної статистичної звітності, терміни подання звітності та особи, які їх надають, наведено в табл. 1.

Кінець XX та початок XXI ст.. характеризуються розвитком інтеграційних процесів та їх глобалізацією, які сприяють розвитку економічних відносин між державами. Важливу роль у цьому процесі виконує транспорт, зокрема автомобільний, який є найбільш мобільним і дає змогу надавати послугу від «дверей до дверей». Автомобільний транспорт України здійснює значну частину перевезень на внутрішньому ринку та в міжнародному сполученні (табл. 2).

Так, на рис. 2 можна оглядово побачити, яку частку займає автомобільний транспорт у міжнародному сполученні. Хоча це досить мізерна частка відсотку, але все ж таки це є позитивним для України, адже вона прагне до міжнародного співробітництва, а саме розвивати з іншими країнами взаємовигідні партнерські стосунки, активніше інтегруватися у світове господарство. Україна вже є членом Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Світової організації торгівлі.

Рис. 2. Перевезення вантажів автомобільним транспортом у 2016 р., тис. грн.

Для того щоб документально оформити міжнародні перевезення, необхідно використовувати документи, що визначають взаємовідносини сторін і супроводжують вантаж (табл. 3).

Під єдиним міжнародним перевізним документом маються на увазі документи, складені

Таблиця 2

Перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні, 2016 р. (тис. грн.)

№ з/п	Найменування	Перевезено вантажів – усього	З них у міжнародному сполученні
1	Продукція сільського господарства	15739,81	479,08
2	Кам'яне і буре вугілля; сира нафта та природний газ	2838,89	26,05
3	Продукція добувної промисловості	49809,54	125,17
4	Харчові продукти, напої та тютюнові вироби	13783	1013,64
5	Текстиль та вироби текстильні; шкіра та вироби зі шкіри	420,16	75,12
6	Деревина	3687,75	892,61
7	Кокс і продукти нафтопереробленння	4283,21	116,93
8	Метали	2776,6	448,86
9	Машини й устаткування	1991,16	425,12
10	Промислові товари	1484,18	464,22
11	Устаткування і матеріали, що їх використовують при транспортуванні вантажів	266,7	61,44
12	Групові вантажі	884,82	141,85
13	Інші види вантажів	19472,57	2179,34
	Усього	123196,1	6581,92

Джерело: розроблено авторами за [9]

Таблиця 3

Класифікація міжнародних вантажних перевезень

№	Найменування	Первинні документи
1	для міжнародних транспортних перевезень, підтверджених міжнародною автомобільною накладною	договір, заявка, поліс (сертифікат) обов'язкового страхування, подорожній лист вантажного автомобіля у міжнародному сполученні, рахунок, інвойс (invoice), акти виконаних робіт, товарно-транспортні накладні у міжнародному сполученні (CMR) з відміткою вантажоодержувача та митниці
2	для міжнародних транспортних перевезень, підтверджених міжнародною автомобільною накладною та товарно-транспортною накладною у внутрішньому сполученні	
3	для міжнародних транспортних перевезень транзитом через територію України	

Джерело: розроблено авторами за [7]

Таблиця 4

Документи для міжнародних перевезень залежно від громадянства перевізника

№	Документи	Резиденти	Нерезиденти
1	Дозволи інших країн, територією яких буде виконуватися перевезення	+	
2	Дозвіл про узгодження умов і режимів перевезень у разі перевищення вагових або габаритних обмежень	+	+
3	Документ про внесення плати за проїзд важких (великогабаритних) транспортних засобів, якщо перевищення встановлених законодавчих обмежень становить менше 7%	+	+
4	Свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу	+	+
5	Сертифікат відповідності транспортного засобу вимогам безпеки руху та екологічної безпеки країн слідування	+	+
6	Документи на вантаж	+	+
7	Дозвіл України		+

Джерело: розроблено авторами

мовою міжнародного спілкування залежно від обраного виду транспорту. Законодавством не передбачено оформлення міжнародного перевезення різними документами залежно від відрізка маршруту.

Різні документи вимагаються під час виконаннч міжнародних автомобільних вантажних перевезень залежно від громадянства перевізника (табл. 4).

До міжнародних транспортних перевезень небезпечних вантажів допускаються резиденти України, досвід роботи яких у галузі внутрішніх вантажних перевезень на договірних умовах становить більше трьох років. У разі перевезення небезпечних вантажів додатково вимагаються:

1. для перевізника – ліцензія на надання відповідних послуг;

2. для водія:

– свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезень небезпечних вантажів;

– свідоцтво про підготовку водіїв транспортних засобів, які перевозять небезпечні вантажі;

– інструкції на випадок аварії або надзвичайної ситуації.

На 2017 р. ліцензія на надання відповідних послуг набула поправок, а саме уряд затвердив зміни до Ліцензійних умов у сфері автомобільного транспорту, якими подовжив термін запровадження ліцензування міжнародних вантажних автоперевезень із шести до десяти місяців. Попередня редакція Ліцензійних умов передбачала, що протягом шести місяців зі дня набрання умовами чинності міжнародні автомобільні перевізники зобов'язані отримати ліцензії, а ліцензіати подати документи та відомості про приведення своєї діяльності у відповідність із Ліцензійними умовами органу ліцензування. Оскільки за виділений час не всі перевізники встигли отримати ліцензії, Державна служба України з безпеки на транспорті запропонувала, а уряд ухвалив зміни до Ліцензійних умов, завдяки яким строки збільшено з шести до десяти місяців.

Висновки. За ринком логістики в Україні спостерігається стійка тенденція до розвитку міжнародних вантажних перевезень. Нині транспортна галузь України потребує вдосконалення, а саме реструктуризації з оновленням основних фондів, поліпшення технології перевезення, підвищення якості транспортно-експедиційних послуг на основі вимог ЄС.

Для того щоб транспортна система набула більшого розвитку, необхідно:

1. наблизити національні, технічні, технологічні та екологічні стандарти і вимоги щодо міжнародного транспорту до європейських та їх поступове запровадження на вітчизняному ринку;

2. забезпечити її інвестиційними ресурсами;

3. збільшити попит на перевезення вантажів;

4. розширити та зміцнити співробітництво в міжнародних транспортних організаціях і в реалізації міждержавних угод у галузі вантажного транспорту;

5. приділити увагу тарифній політиці, правилам перетину державних кордонів і транспортному законодавству.

У міжнародній практиці транспортна мережа регулюється кількома сотнями технічних документів, нормативно-правових актів, стандартів і конвенцій, а в Україні – лише декількома десятками.

Позитивним явищем для міжнародних вантажних перевезень стало підписання Міністерством інфраструктури України та Асоціації міжнародних автомобільних перевізників України (АсМАП) Плану спільних заходів щодо розвитку та підвищення ефективності роботи автомобільного транспорту у сфері міжнародних автомобільних перевезень на 2017 р. Цей план передбачає низку заходів, зокрема щодо забезпечення виконання нормативно-правових актів, удосконалення нормативно-правової бази та створення економічних умов для підвищення конкурентоспроможності українських перевізників, зменшення фінансового навантаження, удосконалення дозвільної системи та умов перевезень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Транспорт і зв'язок України – 2015. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ligazakon.ua/.

3. Митний кодекс України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ligazakon.ua/.
4. Про автомобільний транспорт: Закон України, 23 лютого 2006 р. № 3492-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ligazakon.ua/.
5. Олійник Я.Б Міжнародна логістика: [навч. посіб.] / Я.Б Олійник, І.Г. Смирнов. – К.: Обрії, 2011. – 540 с.
6. Ерпылева Н.Ю. Международное частное право: [учебник для вузов] / Н.Ю. Ерпылева. – М.: Велби-Проспект, 2004. – 560 с.
7. Войнаренко М. Автомобільні вантажні перевезення як об'єкт обліку та аудиту діяльності підприємств-перевізників / М. Войнаренко, Н. Єсієва // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12(4). – С. 204–207 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12%284%29__46.
8. Бакурова А.В. Статистичний аналіз автотранспортних вантажних перевезень з використанням методу когнітивного моделювання / А.В. Бакурова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – № 2. – С. 58–68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsuem_2013_2_10.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 658.14:657

Колєсніченко А.С.
асистент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ОБЛІКОВИЙ ПРОЦЕС ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ КОНВЕРГЕНТНОЇ ПЛАТФОРМИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

FINANCIAL ANALYSIS AND ACCOUNTING PROCESSES AS THE BASIS OF CONVERGENT PLATFORM FOR MODERN MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено й проаналізовано інфраструктурні складові побудови інтегрованої системи управління фінансово-господарською діяльністю, розкрито їх сутнісні та організаційно-методичні характеристики, а також на цій основі обґрунтовано тенденції поглиблення взаємопроникнення окремих структурних і формоутворюючих компонентів, що обумовлює створення інформаційно-аналітичного забезпечення для прийняття управлінських рішень. Визначено, що окремі складові і підсистеми фінансового аналізу й облікового процесу поступово нарощують функціональну взаємообумовленість та взаємозалежність під впливом розвитку інститутів, використовуються в умовах розширення підходів й диференціації методик розкриття специфіки господарювання, зростання вимог чинної нормативно-правової бази, поглиблення аналітичних можливостей з метою впровадження методичного інструментарію для адаптації до структурних і ринкових трансформацій. Доведено, що сукупно ці фактори виступають інфраструктурною компонентою процесу прийняття управлінських рішень та породжують ефект формування й набуття монолітності конвергентної платформи сучасної системи управління. Обґрунтовано, що зростання невизначеності ринкового оточення, трансформація інституціонального поля обумовлюють поглиблення конвергенції обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень через взаємопроникнення фінансових аналітичних процедур та облікових механізмів з метою удосконалення сучасних адаптивних систем управління з урахуванням високої динаміки факторів зовнішнього середовища.

Ключові слова: фінансовий аналіз, облік, інформаційно-аналітичне забезпечення, система управління.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы инфраструктурные составляющие построения комплексной системы финансово-хозяйственной деятельности, раскрыты их внутренние организационно-методологические характеристики, а также на этой основе обоснованы тенденции углубления взаимопроникновения отдельных структурных и формообразующих компонент, которые обусловливают создание информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений. Установлено, что отдельные составляющие и подсистемы финансового анализа и бухгалтерского процесса постепенно увеличивают функциональную взаимосвязь и взаимозависимость под влиянием институтов, используются в рамках расширения подходов, дифференциации методик раскрытия специфики хозяйствования, усложнения требований к действующей нормативно-правовой базе, углубления аналитических возможностей с целью внедрения методического инструментария для адаптации к структурным и рыночным трансформациям. Доказано, что в совокупности эти факторы являются составной частью инфраструктуры принятия решений и усиливают эффект формирования и приобретения монолитности конвергентной платформы современного управления. Обосновано, что повышенная неопределенность рыночной среды, трансформация институционального поля приводят к углублению конвергенции управленческих решений в области бухгалтерского учета и аналитического обеспечения посредством взаимопроникновения финансовых аналитических процедур и бухгалтерских механизмов для улучшения современных адаптивных систем управления с высокой динамикой факторов среды.

Ключевые слова: финансовый анализ, учет, информационно-аналитическое обеспечение, система управления.

ANNOTATION

In the article there are analyzed the infrastructure components of building an integrated system of financial and economic activities, reveal their intrinsic organizational and methodological characteristics and on this basis to reasonably trends deepening interpenetration of individual structural and formative component that causes the formation of information and analytical support for management decisions. It is determined that the individual components and subsystems of financial analysis and accounting process gradually increasing functional interdependence and interdependence under the influence of institutions operating under approaches extension, techniques disclosure differentiation of the specific economic growth requirements of the current regulatory framework, deepening analytical capabilities in terms of structural and market transformation. It is proved that these factors act collectively infrastructure component of decision-making and raise the effect of the formation and acquisition of monolithic converged platform of modern management. It is proved that the increased uncertainty of the market environment, the transformation of the institutional field cause deepening convergence of accounting and analytical support management decisions through analytical procedures interpenetration and financial and accounting mechanisms to improve modern adaptive control systems with the high dynamics of environmental factors.

Keywords: financial analysis, accounting, information and analytical support, management system.

Постановка проблеми. Перебіг факторів побудови ринкових взаємовідносин дає змогу конструктивно говорити про фактичну появу нових концепцій управління, структурну й процесну трансформацію організаційних моделей соціально-економічних систем в умовах різких кон'юнктурних змін, посилення ентропії зовнішнього середовища, стрімкої інформатизації економічних процесів тощо. Ключовим критерієм конкурентоздатності суб'єкта господарювання як відкритої динамічної системи, яка функціонує на принципах стратегічної архітектоніки, виступає фінансова стійкість.

У цьому контексті бухгалтерський облік виступає одним з найбільш важливих і базових інформаторів для групи відповідальних осіб за складання звітності [2, с. 82] з метою забезпечення сталого розвитку фінансово-економічної моделі, яка формує стержневий механізм функціонування й загальної життєздатності підприємства.

Перші дев'ять місяців 2016 р. привели до зміни валюти сукупного балансу великих та середніх підприємств в розрізі видів діяльності з 5 485 780,6 млн. грн. до 5 881 043,3 млн. грн., або темп приросту склав 7,2%. Важливо зазначити, що це було обумовлено зростанням переважно таких видів економічної діяльності, як, зокрема, сільське господарство, промисловість, будівництво. У складі активів найбільшого збільшення набули статті, що входять до оборотних активів, для пасиву максимально вплинула на результат зміна поточних зобов'язань і забезпечень (рис. 1 (а, б відповідно)) [1]. Це свідчить про актуальність проведення подальшої деталізованої аналітики в контексті структурних змін господарської діяльності на рівні одиничних суб'єктів і груп та макроекономічної ситуації загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш ґрунтовно проблеми взаємодії і взаємозалежності складових фінансового аналізу, управлінських систем та облікових технологій відтворено у роботах таких авторів, як, зокрема, В. Ковальов [3], О. Кононенко [4], І. Мельничук [5], Г. Михайлова [6], Т. Момот [7], Я. Пастернак [8], О. Радченко [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишаються нерозкритими ключові аспекти, які відображають тенденцію наближення фінансових аналітичних та облікових прийомів й методик до цілей управління, що потребує подальшого комплексного аналізу обліково-фінансових механізмів, які виступають підґрунтям побудови сучасної системи управління суб'єктів господарювання.

Рис. 1а. Показники активів великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності

Рис. 1б. Показники пасивів великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності

Примітка: складено автором на основі [1]

Мета статті полягає у висвітленні інфраструктурних складових побудови інтегрованої системи управління фінансово-господарською діяльністю, розкритті їх сутнісних та організаційно-методичних характеристик і ознак, а також обґрунтуванні на цій основі тенденції поглиблення взаємопроникнення окремих структурних та формоутворюючих компонентів, на базі чого формується сучасна платформа для прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах дії ринкових законів визначення фінансової стійкості підприємств ототожнюється з досягненням певного рівня й пропорційного складу фінансових ресурсів, за якого суб'єкт господарювання має можливість вільно маневрувати грошовими коштами, опираючись на раціональні й адаптовані підходи до визначення базових положень і принципів побудови систем діагностики поточної ситуації й формування прогнозного апарату. Ефективне використання фінансового капіталу виступає передумовою безперебійності процесу виробництва й збуту продукції, виконання робіт і надання послуг, а також є інструментом формування резервів для залучення додаткових фінансових ресурсів з метою розширення та модернізації виробничої бази, оновлення управлінських методик і технологій. Тобто актуалізується питання застосування фінансового аналізу (далі – ФА) для ідентифікації проблем виробничо-організаційного середовища й бізнес-середовища та вирішення їх у фінансово-аналітичній площині.

Характеристика й аналіз показників фінансово-господарського стану підприємства передбачають роботу з великими масивами інформації, що на практиці виражається у відтворенні багатоаспектних ознак функціонування компанії як цілісної соціально-економічної одиниці, наділеної власними виробничими, фінансовими, майновими, організаційно-функціональними параметрами. Ключовими підсистемами управління, які потребують здійснення комплексу аналітичних процедур, виступають планування напряму і визначення сфер діяльності суб'єкта господарювання, прогнозування перспектив його розвитку, розробка та забезпечення реалізації проектів, спрямованих на підвищення інноваційного та виробничого потенціалу, впровадження заходів кадрової дисципліни для підвищення ефективності використання трудових ресурсів тощо. Джерелом для проведення усіх необхідних розрахунків виступають дані, відтворені у фінансовій документації, облікових відомостях, внутрішніх звітах.

В межах реалізації фінансового аналізу, який має визначені передумови побудови, формулюється завдання визначення кількох основних, максимально інформативних параметрів, які дають змогу надати найбільш об'єктивне і точне відображення фінансового стану підприємства, відстежити й описати динаміку прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами і кредиторами. Тобто ступінь відповідності всім критеріям, які висуваються до аналітичної інформації, залежить від ефективності проведення комплексного аналізу фінансових звітів відповідно до науково-обґрунтованої методики.

Незалежно від специфіки і сфери роботи кожного економічного агенту, досягнення ефективної господарської діяльності неможливе без гармонійного й організованого фінансового та управлінського, зокрема бухгалтерського, обліку. Фінансовий облік ґрунтується на обліково-аналітичній інформації, яка використовується керівним апаратом всередині організації для цілей оперативного й стратегічного управління, а також знаходиться у відкритому доступі відносно зовнішніх користувачів та зацікавлених осіб. Управлінський облік охоплює всі види обліково-аналітичних даних, які стають об'єктом вимірювання, обробки і передачі керівництву на різних рівнях управління для внутрішнього використання. Така класифікація обліку обумовлює розподіл фінансового аналізу на зовнішній і внутрішній.

Суб'єктами проведення зовнішнього ФА можуть виступати всі зацікавлені особи. Основним джерелом для здійснення такого аналізу виступає офіційна фінансова звітність підприємства, яка надається зовнішнім користувачам у вільному доступі через оприлюднення у ЗМІ та публікацію у пресі. При цьому ускладнюється завдання проведення ґрунтовного, багатоаспектного аналізу, що обумовлено неповнотою й обмеженістю інформації, яка міститься у фінансовій та бухгалтерській документації.

Зовнішній ФА включає діагностику, дослідження динаміки й критеріальний аналіз абсолютних і відносних величин, які характеризують прибутковість, рентабельність, ліквідність й платоспроможність підприємства, ефективність використання позичкового капіталу, комплексну оцінку фінансового стану суб'єкта господарювання й інших параметрів організаційно-функціонального профілю побудови його діяльності.

На противагу зовнішньому, внутрішній ФА є принципово необхідним для ефективного функціонування суб'єкта господарювання і націлений на забезпечення керівництва актуальною інформацією відповідно до фінансово-економічних інтересів. На підставі отриманих результатів здійснюється контроль за діяльністю підприємства, зокрема, в галузі досягнення поточних фінансово-економічних орієнтирів роботи, а також стратегічних перспектив розвитку діяльності. Основою такого аналізу слугують фінансові інструменти та механізми, які опираються на фінансові документи та звіти підприємства, до яких належать бухгалтерський баланс і розшифровки до нього, різні фінансові звіти, як ті, що складаються системно у законодавчо встановленому порядку, так і проміжні й поточні. Такий підхід дає змогу більш точно оцінювати фінансовий стан і стійкість підприємства.

Складовими внутрішнього ФА виступають аналіз ефективності авансування капіталу, взаємозв'язку витрат, обороту і прибутку, окреслення спрямованості кореляційного поля для властивих цим категоріям ознак, оцінка й аналіз використання позичкового капіталу, власних коштів тощо. Зважаючи на всі аспекти господарської діяльності підприємства, враховуючи розмаїття методів і різноспрямованість аналітичних процедур, доцільно умовно окреслити зовнішню і внутрішню групу осіб, зацікавлених у такій інформації.

Зовнішнє коло осіб зазвичай складають користувачі з прямими і непрямими фінансовими інтересами, а внутрішнє коло формують насамперед адміністрація і керівний апарат [4] (рис. 2).

Ефективне використання розмаїття всіх видів звітної інформації, що утворює консолідовану платформу для оперування її контентом в процесі виконання поточних завдань господарювання та під час реалізації пріоритетних цілей стратегічного планування, дає змогу, користуючись дієвими інструментами фінансового аналізу, сучасними методиками діагностики й адаптованими управлінськими технологіями, виявити і формалізувати проблемні місця, ідентифікувати потенційні можливості, окреслити ресурсний потенціал щодо вирішення типових і несистемних питань. Так, до ключових груп зведених інформаційних даних відносять бухгалтерську, фінансову, податкову, статистичну, управлінську, корпоративну та інші види звітності. Кожна з них має власні функціональні складові та критеріальні модулі, що обумовлює формування звітного механізму, який виконує роль інформаційно-аналітичного буфера для цілей фінансового аналізу.

Належним чином організовані комунікативні канали суб'єкта господарювання, які відповідають за урегульований трансфер й оперативну передачу інформації між підрозділами, сприяють налагодженню процесу складання й представлення звітності зацікавленим користувачам на принципах забезпечення стабільної та ефективної діяльності у поточному й стратегічному аспектах [2, с. 82].

Висновки. Окремі складові і підсистеми фінансового аналізу й облікового процесу поступово нарощують функціональну взаємообумовленість та взаємозалежність під впливом розвитку інститутів, використовуються в умовах розширення підходів й диференціації методик розкриття специфіки господарювання, зростання вимог чинної нормативно-правової бази, поглиблення аналітичних можливостей з метою впровадження методичного інструментарію для адаптації до структурних і ринкових трансформацій.

Результатом фінансового аналізу виступає оцінка господарського стану підприємства, його майна, активів і пасивів балансу, швидкості обороту капіталу, раціональності й прибутковості використовуваних засобів, що стає можливим за умови використанні комплексу заходів і технологій облікових процесів. Таким чином, зростання невизначеності ринкового оточення, трансформація інституціонального поля обумовлюють поглиблення конвергенції обліково-аналітичного забезпечення прийнят-

Рис. 2. Формування конвергентної платформи системи управління на підґрунті фінансового аналізу та облікової системи

Примітка: власна розробка автора

тя управлінських рішень через взаємопроникнення фінансових аналітичних процедур та облікових механізмів з метою удосконалення сучасних адаптивних систем управління з урахуванням високої динаміки факторів зовнішнього середовища.

Подальші дослідження доцільно продовжувати у напрямі вивчення оцінки впливу комплексного інформаційно-аналітичного забезпечення на результативні показники процесу управління суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Показники балансу великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності станом на 30 вересня 2016 р. / Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/sbp/sbp_u/sbp_3_16_u.htm.
2. Баришнікова О. Механізм формування та облікове забезпечення економічної складової звітності зі сталого розвитку / О. Баришнікова // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 3 (25). – С. 72–85.
3. Ковалев В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
4. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко, О. Маханько. – 4-те изд., перераб. и доп. – Х.: Фактор, 2007 – 208 с.
5. Мельничук І. Теоретичні засади конвергенції фінансової та нефінансової звітності страхових компаній / І. Мельничук // Трансформаційні перетворення обліково-аналітичного забезпечення управління в умовах євроінтеграційних процесів: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 110-річчю ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана» та 20-річчю Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України (25 листопада 2016 р.). – К., 2016. – С. 221–223.
6. Михайлова Г. Финансовый анализ при формировании учетных процессов в малом предпринимательстве: дисс. … канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Г. Михайлова. – Ставрополь, 2005. – 168 с.
7. Момот Т. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник] / Т. Момот. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
8. Пастернак Я. Бухгалтерський облік та аналіз затрат основної діяльності: організація і методика: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Я. Пастернак. – Житомир, 2010. – 22 с.
9. Радченко О. Основи фінансового аналізу за даними спрощеної звітності фермерських господарств / О. Радченко // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 4. – С. 100–104.

УДК 657.4:331.312.86

Крохмаль Н.І.
студентка
Запорізького національного університету

Рибалко О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Запорізького національного університету

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПРАЦІВНИКАМИ ПРИ ЗВІЛЬНЕННІ

ACCOUNTING FOR PAYMENTS TO EMPLOYEES UPON SEPARATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто порядок розрахунку працівника при звільненні та строки таких розрахунків. Розкрито особливості обліку операцій та особливості визначення розміру компенсаційних виплат. Досліджено податкове навантаження на виплати за розрахунками при звільненні. Обґрунтовано основні труднощі в обліку розрахунків під час звільнення працівника. Наведено основні способи розрахунку компенсаційних виплат.

Ключові слова: розрахунки з працівниками, компенсаційні виплати, розрахунки при звільненні, облік, податковий облік, невикористана відпустка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен порядок расчета работника при увольнении и сроки таких расчетов. Раскрыты особенности учета операций и особенности определения размера компенсационных выплат. Исследована налоговая нагрузка на выплаты по расчетам при увольнении. Обоснованы основные трудности в учете расчетов при увольнении работника. Приведены основные способы расчета компенсационных выплат.

Ключевые слова: расчеты с работниками, компенсационные выплаты, расчеты при увольнении, учет, налоговый учет, неиспользованный отпуск.

ANNOTATION

The article deals with the procedure for calculating the employee upon dismissal and terms of payment. The features of accounting operations and characteristics determine the amount of compensation. Investigated the tax burden on payments estimated for dismissal. The basic difficulty in accounting calculations generated during dismissal. The basic methods of calculating compensation.

Keywords: payments to workers compensation, payments for dismissal, accounting, tax accounting, unused vacation.

Постановка проблеми. Розрахунки з працівниками за виконану роботу, надання їм матеріальної допомоги, компенсаційні виплати є важливим складником витрат підприємства. Тому питання обліку таких розрахунків є дуже важливим та складним. Досить часто проблема виникає у розрахунках із працівниками при звільнені. Сьогодні небагато науковців присвячують цьому питанню свої праці, тому дослідження цієї теми є потрібним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню обліку розрахунків із працівниками при звільнені присвятили увагу такі вчені, як Н. Горицька, М. Карпа, М. Мудрик, Т. Онищенко, О. Сліпарчук та ін.

Для правильності обліку розрахунків із працівниками при звільненні потрібно обов'язково користуватись Податковим Кодексом України, Цивільним Кодексом, ЗУ «Про оплату праці» та іншими нормативно-правовими актами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Труднощі, з якими стикаються бухгалтери, керівники або працівники відділу кадрів, здебільшого полягають у двох питаннях: що роботодавець повинен виплатити своєму працівнику при звільненні та якими податками ці виплати супроводжуються.

Тому основною **метою статті** є розкриття цих питань із позиції бухгалтерського та податкового обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звільнення працівників найчастіше буває за власним бажанням працівника (з поважної та неповажної причин) та за бажанням керівника (порушення трудового договору, правил поведінки, безпеки, скорочення штатів та ін.). Порядок розрахунків при звільнені визначається і регулюється Кодексом законів про працю України (КЗпП). Так, у ст. 47 КЗпП говориться про те, що в день звільнення роботодавець зобов'язаний віддати працівнику трудову книжку, заповнену відповідно до вимог чинного законодавства. У разі, якщо працівника звільняють з ініціативи роботодавця, до трудової книжки в обов'язковому порядку додається наказ про звільнення його із займаної посади. Якщо ж звільнення відбувається з будь-якої іншої причини, то копія наказу надається лише за бажанням працівника [5].

У день звільнення працівника підприємство зобов'язане здійснити з ним остаточний розрахунок (така вимога міститься у ст. 116 КЗпП), внаслідок чого повинні бути нараховані та виплачені такі види доходів, як:

– заробітна плата;
– компенсація за невикористану відпустку;
– вихідна допомога [1].

Розглянемо особливості нарахування та оподаткування зазначених доходів.

Заробітна плата виплачується за фактично відпрацьовані дні у місяці. Важливо зазначити, що день звільнення є повним робочим днем та оплачується відповідно до окладу або розцінки. Компенсація за невикористану відпустку виплачується за всі дні невикористаної відпустки (за поточний рік та за минулі роки, якщо працівник не використав дні відпустки).

Вихідна допомога у розмірі не менше середнього місячного заробітку виплачується працівникам у разі припинення трудового договору з підстав:

– відмови працівника від переведення на роботу в іншу місцевість разом із підприємством, установою, організацією, а також відмови від продовження роботи у зв'язку зі зміною істотних умов праці;

– змін в організації виробництва і праці, в тому числі ліквідації, реорганізації, банкрутства або перепрофілювання підприємства, установи, організації, скорочення чисельності або штату працівників;

– виявлення невідповідності працівника займаній посаді або виконуваній роботі внаслідок недостатньої кваліфікації або стану здоров'я, які перешкоджають продовженню цієї роботи, а також у разі скасування допуску до державної таємниці, якщо виконання покладених на нього обов'язків вимагає такого доступу;

– поновлення на роботі працівника, який раніше виконував цю роботу.

Нарахування і виплата заробітної плати відбувається у звичайний спосіб, залежно від системи оплати праці на підприємстві. Супроводжується утриманням ПДФО, військового збору та нарахуванням єдиного соціального внеску. Облік таких виплат наведено у таблиці 1.

Як уже зазначалось, у разі звільнення працівнику виплачується грошова компенсація за всі не використані ним дні щорічної відпустки, а також додаткової відпустки працівникам, які мають дітей. Суми компенсації розраховуються відповідно до Порядку обчислення середньої заробітної плати, затвердженого постановою № 100.

Сума відпускних розраховується шляхом множення середньоденної заробітної плати за розрахунковий період на кількість календарних днів, що припадають на відпустку. Цю формулу можна подати у вигляді:

$$В = З.П.ср. * Ккд, \quad (1)$$

де В – сума відпускних;

З.П.ср. – середньоденна заробітна плата за розрахунковий період;

Ккд – кількість календарних днів, що припадають на час відпустки.

Варто почати, звичайно, із середньоденної заробітної плати. Вона розраховується таким чином:

$$З.П.ср. = З.П.з.п. / Кд.п., \quad (2)$$

де З.П.з.п. – загальна сума заробітної плати за розрахунковий період;

Кд.п. – кількість днів у розрахунковому періоді (календарних).

Для розрахунку середньої заробітної плати береться нарахована заробітна плата без утримань та кількість календарних днів, не враховуючи святкові дні, які встановлюються законодавчо [3].

Згідно з Порядком № 100 оплата компенсації за невикористані відпустки проводиться, виходячи з виплат за останні 12 календарних місяців роботи, що передують місяцю виплати компенсації за невикористані відпустки. Тобто розрахунковим періодом є середня зарплата за останні 12 місяців, що передують місяцю виплати грошової компенсації. У разі, коли працівник відпрацював менше одного року, в розрахунок беруться фактично відпрацьовані повні місяці (з 1 числа місяця по 31 число). Наприклад, працівник І.І. Іванов був прийнятий на роботу з 06.06.2016 р., а звільнений 24.02.2017 р. Для обчислення середньої заробітної плати беремо 7 місяців (з 01 липня по 31 січня включно).

Статтею 6 Закону «Про відпустки» визначено загальну тривалість щорічної відпустки для працівників за відпрацьований робочий рік. Щорічна відпустка не може бути меншою, ніж 24 календарних дні. Отже, якщо працівник відпрацював цілий календарний рік, то при звільнені він має право отримати компенсацію за 24 дні невикористаної відпустки. Це стандартна кількість днів відпустки, але залежно від діяльності підприємства та умов праці тривалість відпустки може бути подовженою.

Якщо працівник пропрацював менше року, то кількість днів невикористаної відпустки розраховується за формулою:

$$КДВ = (ТВ/(ККД-СД))*КВКД, \quad (3)$$

де КДВ – кількість днів відпустки,

ТВ – тривалість щорічної відпустки для працівника (днів),

ККД – кількість календарних днів у році,

СД – кількість святкових загальнодержавних днів,

КВКД – кількість відпрацьованих календарних днів.

Але якщо це стандартна тривалість відпустки (24 календарних дні), то на відпрацьований місяць припадає 2 дні відпустки.

Також бувають ситуації, коли на час звільнення працівник використав усі дні щорічної відпустки. Тоді підприємство не виплачує працівнику компенсацію, а стягує з нього раніше видану компенсацію за використану щорічну відпустку [4].

Але сума компенсації використаної відпустки не підлягає утриманню із заробітної плати, якщо працівник звільняється у зв'язку з:

– призовом або прийняттям (вступом) на військову службу, направленням на альтернативну (невійськову) службу;

– переведенням працівника за його згодою на інше підприємство або переходом на виборну посаду у ситуаціях, передбачених законами України;

– відмовою від переведення на роботу в іншу місцевість разом із підприємством, а також відмовою від продовження роботи у зв'язку з істотною зміною умов праці;

– змінами в організації виробництва та праці, в тому числі ліквідацією, реорганізацією або перепрофілюванням підприємства, скороченням чисельності або штату працівників;

Таблиця 1

Умовний приклад обліку розрахунків із працівниками при звільненні

№ з/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн.	Податковий облік	
		Д-т	К-т		ВД	ВВ
1.	Нараховано заробітну плату бухгалтеру	92	661	Сума Х	-	Сума Х
2.	Нараховано компенсацію за невикористану відпустку	92	661	Сума У	-	Сума У
4.	Проведено нарахування єдиного соціального внеску (22% *(сума Х + сума У)	661	65	-	-	-
5.	Утримано ПДФО з суми всього нарахованого доходу (18%)	661	641/ПДФО	-	-	-
6.	Утримано військовий збір із суми всього нарахованого доходу (1,5%)	661	641/ВС	-	-	-
7.	Перераховано до бюджету нараховані та утримані податки	65, 641/ПДФО 6421/ВС	311	-	-	-
8.	Виплачено працівникові заробітну плату та компенсацію за невикористану відпустку	661	301,311	-	-	-

– нез'явленням на роботу понад чотири місяці підряд внаслідок тимчасової непрацездатності, не враховуючи відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами, якщо законодавством не встановлено більш тривалого терміну збереження місця роботи (посади) за певного захворювання;

– поновленням на роботі працівника, який раніше виконував цю роботу;

– направленням на навчання;

– виходом на пенсію;

– смертю працівника [6, с. 111–113].

Оподаткування суми компенсації за невикористану відпустку є аналогічним оподаткуванню суми відпускних, а саме:

1) компенсація за невикористану відпустку включається до фонду оплати праці підприємства згідно з пп. 2.2.12 Інструкції № 5;

2) з суми компенсації утримується податок із доходів фізичних осіб (у 2017 р. – 18%);

3) з суми компенсації утримується військовий збір (у 2017 р. – 1,5%);

4) на суму компенсації нараховується єдиний соціальний внесок (у 2017 р. – 22%);

4) сума компенсації входить до валових витрат підприємства як витрати на оплату праці згідно з пп. 5.6.1 Закону про прибуток [2].

Усі ці утримання і нарахування перераховуються до бюджету у день видачі заробітної плати та компенсації за невикористану відпустку. Облік цих операцій наведено у таблиці 1.

Відповідно до ст. 3 Закону про відпустки за бажанням працівника у разі його звільнення (крім звільнення за порушення трудової дисципліни) йому має бути надана невикористана відпустка з подальшим звільненням. У цьому разі датою звільнення буде останній день відпустки. Тобто при звільненні працівник не отримає грошової компенсації за невикористану відпустку.

Висновки. Таким чином, у статті було розглянуто основні види виплат при звільненні працівників; види податків, які утримуються і нараховуються на такі виплати, строки цих виплат та особливості їх розрахунку. Для правильності обліку розрахунків при звільненні треба користуватись нормативним підґрунтям та постійними змінами у законодавстві України. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є розробка раціональної організації обліку та контролю оплати праці на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-8 у редакції від 01.04.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.rada.gov.ua
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
3. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР зі змінами та доповненнями, внесеними у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
4. Закон України «Про відпустки» № 505/96-ВР від 15.11.96 р. зі змінами та доповненнями, внесеними у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
5. Офіційний сайт журналу Головбух 24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.golovbukh.ua/
6. Особливості розрахунків з оплати праці та шляхи їх оптимізації / М.С. Карпа // Бухгалтерський облік, аналіз і контроль в системі управління підприємства: матеріали V науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених; [відповідальний за випуск Бачинський В.І.] – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – С. 111–113.

УДК 657:42

Леонова Ю.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ДІЇ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

FEATURES OF FIXED ASSETS ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF THE TAX CODE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблемні питання з обліку основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку, які потребують вирішення, зокрема нормативно-законодавчу базу з обліку основних засобів, визначення первісної вартості основних засобів та методики її формування, облікове відображення витрат на ремонт, строки корисного використання основних засобів. Це пов'язано насамперед з чинною в Україні нормативно-законодавчою базою, яка не дає змогу повною мірою оптимізувати облік та використання основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, первісна вартість, витрати на ремонт, бухгалтерський облік, податковий облік.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемные вопросы по учету основных средств в бухгалтерском и налоговом учете, которые требуют решения, в частности нормативно-законодательную базу по учету основных средств, определение первоначальной стоимости основных средств и методики ее формирования, учетное отражение расходов на ремонт, сроки полезного использования основных средств. Это связано прежде всего с действующей в Украине нормативно-законодательной базой, которая не позволяет в полной мере оптимизировать учет и использование основных средств.

Ключевые слова: основные средства, первоначальная стоимость, расходы на ремонт, бухгалтерский учет, налоговый учет.

ANNOTATION

The article considers the problem questions of fixed assets in accounting and tax accounting which must be decide. Particularly, legal and regulatory framework of fixed assets accounting, term of initial value of fixed assets and its formation method, accounting reflection of repair costs, useful lives of fixed assets and other. This is connected, first of all, to the current Ukrainian legal and regulatory base, which does not allow to full optimize accounting and using fixed assets.

Keywords: fixed assets, initial cost, expenses on repair, accounting, tax accounting.

Постановка проблеми. Важливою умовою функціонування підприємства будь-якого виду діяльності та розміру є наявність основних засобів. Саме вид діяльності підприємства обумовлює їх кількість, а отже, вартість, рівень оновлення та ступінь зносу. Основні засоби є елементом праці, тобто її знаряддям, за допомогою яких працівник змінює (створює) предмет праці або які є необхідними матеріально-технічними умовами для здійснення процесу торгівлі, заготівель, виробництва тощо.

Ефективне використання основних засобів зумовлює необхідність впровадження на підприємстві науково обґрунтованої системи їх обліку, яка б відповідала вимогам управління. У системі бухгалтерського та податкового обліку наявності та руху основних засобів визначальну роль відіграють концепція їх оцінки, яка повинна забезпечувати виконання принципу об'єктивності у формуванні фінансової та податкової звітності підприємства, та строки експлуатації, що впливають на розподіл оціночної вартості основних засобів у витрати підприємства залежно від обраних методів їх амортизації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На практиці виникають проблеми стосовно обліку основних засобів, серед яких слід назвати протиріччя щодо їх оцінки та строку експлуатації в нормативних актах. Проблемам обліку основних засобів присвячено багато наукових праць українських та зарубіжних вчених, таких як І.А. Бланк, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, М.П. Герасимчук, С.Ф. Голов, Н.С. Краснокутська, М.І. Кутер, Н.М. Малюга, П.А. Орлов, В.Ф. Палій, В.П. Савчук, В.В. Собко, І.Г. Чалий, М.Р. Метьюс, Х.Б. Перера, Дж. Фрідман, Й. Шумпетер. У своїх працях вони досліджували питання формування вартості основних засобів та їх зарахування на баланс, визначали методичні засади їх обліку, визначали корисні строки їх експлуатації, оптимальні методи амортизації тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте чинне українське законодавство з питань обліку основних засобів містить протиріччя, які щоденно доводиться погоджувати обліковцям. Окреслене коло проблемних питань обліку основних засобів визначає актуальність наукового дослідження та потребує вирішення.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних основ формування вартості основних засобів в системі обліку, а також дослідженні нормативних умов щодо визначення строку їх корисного використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативними документами, що регламентують бухгалтерський та податковий облік основних засобів, є:

1) Податковий кодекс України, який регламентує правила обліку основних засобів з метою оподаткування господарської діяльності

підприємства в частині розрахунку податку на прибуток [1];

2) Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі – П(С)БО 7 «Основні засоби»), що регламентує правила ведення бухгалтерського обліку основних засобів з метою відображення їх економічного стану (а саме їх надходження та вибуття, формування вартості, методи нарахування амортизації, відображення витрат на капітальний ремонт тощо) [2];

3) Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, що більш детально розглядають положення П(С)БО 7 «Основні засоби» та містять рекомендації щодо відображення операцій з основними засобами в системі рахунків бухгалтерського обліку [3].

Відповідно до п. 4 П(С)БО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

Зауважимо, що визначення терміна «основні засоби» з пп. 14.1.138 Податкового кодексу України не підміняє собою визначення, що міститься в П(С)БО 7, а є певним бухгалтерсько-податковим симбіозом. Згідно з Податковим кодексом України основними засобами вважаються матеріальні активи, що призначаються платником податку для використання у власній господарській діяльності, вартість яких перевищує 6 000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, а очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад одного року (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [1].

Відповідно до пп. 7 та 8 П(С)БО 7 «Основні засоби», п. 146.4 ст. 146 Податкового кодексу України придбані (самостійно виготовлені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Тому вважаємо за необхідне проаналізувати визначення терміна «первісна вартість» та склад витрат, що її формують.

В табл. 1 наведено визначення терміна «первісна вартість» відповідно до чинних нормативних положень.

Аналіз наведених визначень терміна «первісна вартість» довів, що за основу первісної вартості береться історична (фактична) собівартість. Також необхідно зауважити, що всі наведені визначення не містять протиріч, а доповнюють та пояснюють одне одного.

Таблиця 1

Визначення терміна «первісна вартість» відповідно до чинних нормативних положень

Нормативне положення	Визначення терміна
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [2]	Первісна вартість – *історична (фактична) собівартість* необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.
Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження форми одноразового державного статистичного спостереження № 1-амортизація» [4]	Первісна вартість – *історична (фактична) собівартість* необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» [5]	Первісна вартість – *історична (фактична) вартість активів* у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів.
Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України [6]	Первісна вартість – *історична (фактична) собівартість* основних засобів чи нематеріальних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) основних засобів або нематеріальних активів.
Інструкція з бухгалтерського обліку запасів матеріальних цінностей банків України [7]	Первісна вартість – *фактична сума коштів, сплачена* за певну одиницю запасів матеріальних цінностей під час її придбання, включаючи витрати на доставку, податки, збори та інші обов'язкові платежі, окрім тих, що згодом повертаються банку.
Наказ Міністерства промислової політики України «Щодо забезпечення обліку основних засобів та інших необоротних активів» [8]	Первісна вартість – *фактична вартість об'єкта* в сумі коштів або справедливої вартості інших активів, виплачених (переданих), витрачених для виготовлення, придбання, доставки, спорудження, встановлення, страхування під час транспортування, державної реєстрації, реконструкції та інших удосконалень основних засобів.
Порядок бухгалтерського обліку, збереження та використання необоротних активів у Федерації профспілок України [9]	Первісна вартість – це *вартість, що історично склалася*, тобто собівартість за фактичними витратами на їх придбання, спорудження та виготовлення. Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням технічних характеристик об'єкта, таких як витрати на модернізацію, модифікацію, добудування, дообладнання, реконструкцію, технічне переоснащення тощо, а зменшується у зв'язку із частковою ліквідацією основних засобів.

Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів. Первісна вартість об'єкта основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку складається з таких витрат (відповідно до п. 8 П(С)БО 7 та пп. 146.5 ст. 146 Податкового кодексу України): суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням / отриманням прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються платнику); витрати на страхування ризиків доставки основних засобів; витрати на транспортування, установлення, монтаж, налагодження основних засобів; фінансові витрати, включення яких до собівартості кваліфікаційних активів передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку; інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою [1; 2].

Необхідно зауважити, що первісна вартість основних засобів формується до введення їх в експлуатацію, тобто коли придбані активи обліковуються як капітальні інвестиції. Але існують випадки, коли витрати, пов'язані з об'єктами основних засобів, включаються до первісної вартості основних засобів в процесі їх експлуатації (наприклад, ремонт). В табл. 2 наведено порядок включення витрат на ремонт основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку.

Дослідження обліку витрат на ремонт основних засобів довело, що між бухгалтерським та податковим обліками ремонтних витрат існують суттєві відмінності. По-перше, в податковому обліку не передбачено поділу ремонту на капітальний та поточний. По-друге, податковий облік передбачає відсоткову межу включення вартості ремонту від сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року. Зазначені відмінності впливають на первісну вартість основних засобів та розмір поточних витрат підприємства, тому облікові працівники вимушені окремо вести облік основних засобів в податковому та бухгалтерському обліку.

На нашу думку, методичний підхід до обліку ремонтних витрат, визначений в П(С)БО 7 «Основні засоби», є більш об'єктивним та виправдним. Метою більшості суб'єктів господарювання є отримання економічних вигід, виокремлення капітального ремонту основних засобів є виправданим, адже це збільшує потужність, підвищує продуктивність, усучаснює основні засоби, що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод. Також вважаємо що 10-відсотковий граничний розмір ремонтних витрат, який передбачено податковим законодавством, є штучно визначеним та не має економіко-математичного обґрунтування.

Витрати на будівництво, виготовлення, придбання і поліпшення капітальних інвестицій групуються за такими напрямами робіт (витрат): проектно-вишукувальні роботи; будівельні роботи; роботи з монтажу устаткування; придбання устаткування, що потребує монтажу; придбання устаткування, що не потребує монтажу, інструментів та інвентарю; інші капітальні роботи і витрати. Аналітичний облік капітальних інвестицій ведеться у розрізі витрат на зазначені роботи (витрати) окремо за об'єктами інвестицій.

Таблиця 2

Облікове відображення витрат на ремонт основних засобів

Витрати / Облік	Витрати	Первісна вартість	Поточні витрати
Бухгалтерський облік (п.п. 14, 15 П(С)БО 7)	Витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта (капітальний ремонт)	Включаються повністю	Не включаються
	витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані (проведення технічного огляду, обслуговування, ремонту тощо) та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання (поточний ремонт)	Не включаються	Включаються повністю
Податковий облік (пп. 144.1 ст. 144 Податкового кодексу України)	Витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів	Включаються витрати, що перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року	Включаються витрати, що не перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року

За підрядного способу виконання проектно-вишукувальних і будівельно-монтажних робіт вартість виконаних і оформлених в установленому порядку робіт відображається за дебетом рахунку обліку капітальних інвестицій у кореспонденції з рахунком обліку заборгованості підрядникам (будівельним, проектним організаціям).

За господарського способу виконання будівельно-монтажних робіт облік витрат забудовником ведеться на рахунку обліку капітальних інвестицій у кореспонденції з рахунками обліку виробничих запасів, послуг допоміжних виробництв, зносу основних засобів і розрахунків з кредиторами (щодо заробітної плати, відрахувань на соціальні заходи, на послуги машин і механізмів тощо).

Вартість устаткування, яке забудовником придбане для монтажу, включається до дебету рахунку обліку капітальних інвестицій після його передачі для виконання монтажних робіт зі встановлення устаткування на постійне місце майбутньої експлуатації з кредиту рахунку обліку виробничих запасів.

Якщо за умовами договору на будівництво забезпечення будівництва устаткуванням здійснюється підрядником, то забудовником вартість устаткування з витратами на монтаж відображається у складі капітальних інвестицій згідно з рахунками підрядника.

Вартість устаткування, яке не потребує монтажу та інших необоротних матеріальних активів, які придбаваються підприємством, відображається у складі капітальних інвестицій після надходження таких цінностей на місце призначення і оприбуткування.

До інших капітальних робіт і затрат включаються, зокрема, витрати з відведення земельних ділянок, вирощування багаторічних культур (садів, виноградників), формування основного стада, транспортування устаткування.

Основні засоби обліковуються у складі капітальних інвестицій до введення їх в експлуатацію. Відповідно до п. 10 ст. 3 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів [3] підставою для зарахування на баланс основних засобів є Акт приймання-передачі (введення в експлуатацію) основних засобів. Під час приймання в експлуатацію об'єкта основних засобів необхідно визначити первісну вартість та строк корисного використання (експлуатації), в окремих випадках також ліквідаційну вартість, адже ці показники використовуються під час нарахування амортизації.

Відповідно до п. 23 та п. 24 П(С)БО 7 «Основні засоби» нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством за умови визнання цього об'єкта активом (під час зарахування на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Строк корисного використання (експлуатації) – очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або коли з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг).

Під час визначення строку корисного використання (експлуатації) слід ураховувати очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності; фізичний та моральний знос, що передбачається; правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори [2].

Таким чином, у випадках суттєвих змін з об'єктом основних засобів, які впливають на визначення такого строку, виникає необхідність в його перегляді в бік збільшення чи зменшення. А саме строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання. Зміна строку використання основного засобу оформлюється наказом по підприємству.

Амортизацію об'єкта основних засобів нараховують, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання. Що стосується податкового обліку, то, згідно зі ст. 145 «Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів. Методи нарахування амортизації» Податкового кодексу України, порядок залишається тим же, але п. 145.1 ст. 145 містить мінімально допустимі строки корисного використання об'єктів основних засобів для різних класифікаційних груп.

На думку автора, запропонована в Податковому кодексі України класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх корисного використання є науково та економічно обґрунтованою. Зазначені строки корисного використання здебільшого співпадають зі строками, які визначають виробники вказаних активів у супроводжувальних документах та технічній документації. Крім того, визначення мінімального терміну використання сприяє більш обґрунтованому розподілу амортизаційних витрат у часі та унеможливлює завищення собівартості продукції (робіт, послуг).

Нарахування амортизації здійснюється протягом встановленого строку. Строк корисного використання об'єкта може бути призупинено на період його тимчасового виводу з експлуатації на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації. Причинами тимчасового виводу з експлуатації основних засобів можуть бути:

– модифікація, модернізація об'єкта основних засобів з метою подовження терміну його корисної експлуатації або збільшення його виробничої потужності;

– заміна окремих частин устаткування для підвищення якості продукції (робіт, послуг);

– впровадження ефективнішого технологічного процесу, що дасть змогу зменшити первісно оцінені виробничі витрати;

– добудова (надбудова) будівлі, яка збільшить кількість місць (площу) будівлі, обсяги та/або якість виконуваних робіт (послуг) чи умови їх виконання.

У технічні паспорти, інвентарні картки або інші регістри аналітичного обліку відповідних об'єктів основних засобів заносяться дані про змінені техніко-економічні характеристики (вартість, потужність, площа тощо) в результаті їх поліпшення (п. 31 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів) [3].

Амортизація основних засобів провадиться до досягнення залишкової вартості об'єктом основних засобів його ліквідаційної вартості.

Висновки. Дослідження методичних засад бухгалтерського та податкового обліку основних засобів довело, що бухгалтерський та податковий облік основних засобів стосовно питань формування первісної вартості основних засобів та строків корисного їх використання має низку відмінностей. Вони викликані різним методологічним підходом до формування витрат підприємства від операцій з основними засобами в податковому та бухгалтерському обліку. Тому з метою вдосконалення обліку основних засобів необхідно гармонізувати нормативні акти, що регламентують їх облік. Це є первинним напрямком вдосконалення, адже без гармонізації бухгалтерського та податкового обліку неможливо уникнути облікових різниць та оптимізувати роботу облікових працівників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінам та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.-ua/laws/-show/2755-17.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/-z0288-00.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 30 вересня 2003 р. № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/-publish/printable_article?art_id=293623.
4. Про затвердження форми одноразового державного статистичного спостереження № 1-амортизація: Наказ Державного комітету статистики України від 15 грудня 2003 р. № 444 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.li-gazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN-7648.html.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» від 12 жовтня 2010 р. № 1202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10.
6. Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України: затверджена Постановою НБУ від 20 грудня 2005 р. № 480 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws-/show/z0040-06.
7. Інструкція з бухгалтерського обліку запасів матеріальних цінностей банків України: затверджена Постановою правління НБУ від 10 грудня 2004 р. № 625 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/-z1650-04.
8. Щодо забезпечення обліку основних засобів та інших необоротних активів: Наказ Міністерства промислової політики України від 11 вересня 2003 р. № 381 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=10-41.6245.0.
9. Порядок бухгалтерського обліку, збереження та використання необоротних активів у Федерації профспілок України: Розпорядження Федерації профспілок України від 13 листопада 2006 р. № 180 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc-2.nsf/link1/FIN56570.html.
10. Складні питання податкового обліку основних засобів // Платник податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: auditpodatkiv.com.ua.

УДК 657.37

Макаренко І.О.
кандидат економічних наук, докторант
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

НАУКОВІ ПІДХОДИ ТА ТЕОРІЇ, ЩО ФОРМУЮТЬ ПАРАДИГМУ ОБЛІКУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

SCIENTIFIC APPROACHES AND THEORIES THAT CREATED SUSTAINABILITY ACCOUNTING PARADIGM

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано наукові підходи до розвитку теорії бухгалтерського обліку і парадигм обліку на основі вчень Т. Куна, І. Лакатоса, Л. Лаудана. Автор пропонує для дослідження парадигми обліку, звітності та аудиту сталого розвитку застосовувати трансдисциплінарний підхід. Фокусування на синергетичному, фрактальному, герменевтичному та евристичному філософських підходах дасть змогу структурувати та описати цю парадигму. До числа наукових теорій в межах цих підходів необхідно віднести фундаментальні і локальні теорії, які можна структурувати за суспільним, фінансово-економічним і суто обліковим напрямами. Автор підкреслює доцільність їх синтезу для формування цілісної теоретичної архітектури нової парадигми.

Ключові слова: облік сталого розвитку, звітність зі сталого розвитку, парадигма, теорія бухгалтерського обліку, науковий підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы научные подходы к развитию теории бухгалтерского учета и парадигм учета на основе учений Т. Куна, И. Лакатоса, Л. Лаудана. Автор предлагает для исследования парадигмы учета, отчетности и аудита устойчивого развития применять трансдисциплинарный подход. Фокусирование на синергетическом, фрактальном, герменевтичном и эвристическом философских подходах позволит структурировать и описать эту парадигму. К числу научных теорий в рамках этих подходов необходимо отнести фундаментальные и локальные теории, которые можно структурировать по общественным, финансово-экономическим и чисто учетным направлениям. Автор подчеркивает целесообразность их синтеза для формирования целостной теоретической архитектуры новой парадигмы.

Ключевые слова: учет устойчивого развития, отчетность по устойчивому развитию, парадигма, теория бухгалтерского учета, научный подход.

ANNOTATION

The article systematized scientific approach to the development of accounting theory and accounting paradigms based on researches by T. Kuhn, I. Lakatos, L. Laudan. To study sustainability accounting, reporting and auditing paradigm author proposes to apply transdisciplinary approach. Focusing on synergetic, fractal, hermeneutic and heuristic philosophical approaches allows structuring and describing this paradigm. Among the scientific theories within these approaches basic and local theories should be mentioned and can be structured by social, financial, economic direction. The author emphasizes the feasibility of fusion to form a coherent theoretical architecture of the new paradigm.

Keywords: sustainability accounting, sustainability reporting, paradigm, theory of accounting, scientific approach.

Постановка проблеми. Процес формування нових парадигм бухгалтерського обліку, що відображають об'єктивний історичний процес його трансформації, супроводжується переглядом теоретичних концептів, методологем та підходів до розуміння і вивчення обліку та облікових конструкцій. Базуючись на комплексі поглядів, уявлень, ідей, спрямованих на пояснення явищ, процесів і зв'язків між ними, концепції складають теоретичний каркас будь-якої науки, зокрема бухгалтерського обліку. До числа найбільш відомих у межах традиційної парадигми обліку належать концепції збереження капіталу, справедливої вартості, безперервної діяльності компаній тощо.

Парадигма обліку, звітності, аудиту сталого розвитку (ОЗАСР), на відміну від традиційної парадигми, ґрунтуючись на концепції метарівня, тобто концепції сталого розвитку, дає поштовх до розвитку таких нових облікових концепцій, як концепція капіталів та доданої вартості, мультистейкхолдерський підхід, концепція інтегрованої звітності. При цьому дослідницький підхід як вихідний принцип чи переконання, що застосовується вченими в процесі наукових досліджень у сучасних облікових працях, може бути структурований за рівневим принципом – на парадигмальному рівні та прикладному. Кожен науковий підхід оперує системою теорій, які відносно парадигми ОЗАСР набувають трансдисциплінарного характеру і потребують уточнення стосовно вимірів сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія наукового пізнання Т. Куна, І. Лакатоса, П. Фейерабенда, Л. Лаудана та інших філософів широко представлена як засіб дослідження проблем парадигмального розвитку бухгалтерського обліку. Широкого висвітлення питання формування науково-методологічного підґрунтя до вивчення теорії бухгалтерського обліку набуло у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме у роботах С.Ф. Легенчука, С.Ф. Голова, Я.В. Соколова, М.В. Корягіна, І.Й. Яремка.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас названі науковці приділяють основну увагу розвитку теоретико-методологічних конструкцій в межах традиційної парадигми обліку індустріальної системи суспільного розвитку. Питання формування методології наукового дослідження нової парадигми обліку в умовах панування ідеології сталого розвитку, концепцій відповідального інвестування потребують ґрунтовного дослідження.

Мета статті полягає у формуванні системи наукових підходів та теорій, на які спирається парадигма ОЗАСР.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні у царині досліджень парадигмального розвитку бухгалтерського обліку превалюючими є методологеми Т. Куна, І. Лакатоса, П. Фейерабенда, Л. Лаудана. Щодо їх застосування нам імпонує думка С.Ф. Голова про те, що методологічний плюралізм дає змогу розглядати ці вчення як взаємодоповнюючі, що заперечує монопарадигмальний підхід і формує поле для трансдисциплінарного вивчення обліку [6].

Не протиставляючи ці наукові підходи один одному, прокоментуємо доцільність їх використання у контексті розвитку парадигми ОЗАСР.

За схемою революційного розвитку наукового знання Т. Куна на певному етапі нова теорія, яка визначає парадигму, змінює стару через настання кризи, а від старої теорії відвертаються, коли вона перестає ініціювати питання [9, с. 91]. Деякі вчені вважають, що в бухгалтерському обліку спостерігається стан кризи перед зміною парадигми, інші впевнені, що бухгалтерський облік знаходиться на початковому етапі накопичення емпіричного матеріалу та розвитку понятійного апарату, треті зазначають, що застосування концепції Т. Куна до теорії бухгалтерського обліку є лише маніпулюванням бухгалтерськими школами.

На думку М.І. Сидорової та більшості дослідників, бухгалтерський облік відповідає всім критеріям наукового знання. До того ж М.І. Сидорова підкреслює, що ця наука знаходиться на етапі розширення можливостей диграфічної парадигми [14].

Ми, спираючись на логіку росту наукового знання Т. Куна, за якою в момент критичного стану однієї парадигми народжується інша, яка може змінити чи поглинути попередню як частковий випадок, вважаємо, що парадигма ОЗАСР заснована на розвитку традиційної парадигми обліку, а їх співіснування можливе як об'єктивне явище.

І. Лакатосом, адептом ідей якого у вітчизняній бухгалтерській школі є С.Ф. Легенчук, була розроблена концепція дослідницьких програм. Суть її полягає в тому, що наукове знання можна структурувати у розрізі основного ядра наукових досліджень, які ініціюють формування теорії, інші гіпотези, які формують «захисний пояс» характеризуються як прогресивні чи нерезультативні [11].

Подібне спрямування мають і праці Л. Лаудана щодо формування дослідницьких традицій. На думку автора, традиція як комплекс переконань, які носять фундаментальний характер, складається з набору онтологічних уявлень та набору теоретико-пізнавальних і методологічних норм.

Парадигма ОЗАСР, маючи у своїй основі традиційне (онтологічне) облікове «ядро» (подвійний запис, рахунки, баланс, мета, предмет, об'єкт, інші елементи методу обліку та «захисний пояс» (множина (звітність, методи оцінки та калькуляції))), не відкидає їх, а трансформує усі зазначені складові з урахуванням соціального, екологічного вимірів сталого розвитку. Таким чином, дослідницькі ідеї І. Лакатоса та Л. Лаудана транспонуються з метою вивчення парадигми ОЗАСР.

Анархічний підхід П.К. Фейерабенда вказує на некоректність обмеження вибору і рішень науковців загальною методологією облікових досліджень. Його застосування дає змогу з позиції наукового суб'єктивізму очистити бухгалтерський облік від методологічних стереотипів і створити чи запозичити нову методологію.

У контексті запровадження парадигми ОЗАСР з огляду на вчення автора методологічним базисом виступає трансдисциплінарний підхід, що не лише спирається на економічні, фінансові, управлінські та облікові науки, але й включає положення соціології, екології, етики та інших наук, що в комплексі дають змогу вивчати сталий розвиток суспільства та його облікове забезпечення.

У ґрунтовних роботах з теорії бухгалтерського обліку С.Ф. Легенчука виділяється значна кількість дослідницьких підходів, які узагальнено у дві групи: філософські (дедуктивний (гіпотетико-дедуктивний, аксіоматико-дедуктивний, генетичний), індуктивний, ідеографічний, еклектичний) та бухгалтерські (соціологічний (етичний), економічний, ситуаційний, біхевіористичний, прогнозний, підходу правлінських моделей, підходу інформаційної економіки, еклектичний)» [12].

Приділяючи увагу вивченню ситуаційного, архітектурного, інтеграційного підходу, процесного та синергетичного підходів у напрямі зміни облікової парадигми, І.М. Боярко за відправну точку такої зміни у напрямі стратегічного обліку бере праксеологічний підхід [4]. З позиції обслуговуючої ролі обліку відносно системи управління вплив концепцій менеджменту на дослідження обліку вивчає М.В. Рета [13]. Серед ключових з них, які трансформують інформаційні потреби менеджменту в інформаційні потреби обліку, названо концепції динамічних компетенцій, управління знаннями, згадувану вище збалансовану систему показників, теорію організації навчання, управління вартістю, системний, процесний, архітектурний підходи, інституційну теорію (табл. 1).

Не приділяючи детальної уваги сутності та віддаючи належне здобуткам вчених щодо вивчення наведених підходів, найбільш придатними для дослідження парадигми ОЗАСР вбачаємо синергетичний, герменевтичний, евристичний та фрактальний підходи, які насправді ілюструють необхідність міждисциплінарного вивчення сучасної теорії обліку та облікових парадигм.

Зокрема, розвиваючи думки А.Н. Кузьминського щодо таких змістовних ознак обліку, як організованість та синергізм, а також С.А. Куз-

нєцової щодо необхідності синергетичного поєднання електронного, динамічного, інтегрованого, соціального, актуарного, стратегічного видів обліку, вважаємо, що синергія є власне основою парадигми ОЗАСР на усіх рівнях облікової системи.

Таблиця 1

Сучасні найбільш поширені підходи до дослідження проблематики бухгалтерського обліку (авторська розробка)

Підхід	Вчені
Системний	Я.В. Соколов, В.Ф. Палій, Й.М. Даньків, М.О. Яцко, Т.М. Сльозко, М.І. Сидорова, М.В. Корягін, Л.Г. Ловінська, С. Грей, Б. Нідлз, Т. Гоголь
Процесний	І.М. Боярко, Й.М. Даньків, М.О. Яцко, М.В. Корягін
Інституційний	В.М. Жук, М.В. Рета
Архітектурний (структурний)	М.В. Рета, І.М. Боярко, М.І. Сидорова
Ситуаційний	М.В. Рета, І.М. Боярко
Праксеологічний	І.М. Боярко
Біхевіористичний	М.І.Сидорова, С.Ф. Легенчук
Фрактальний	М.В. Болдуєв
Синергізм	С.А. Кузнєцова, І.М. Боярко, М.І. Сидорова
Герменевтика	І.Й. Яремко

Так, синергія принципів сталого розвитку та відповідального інвестування і теорії бухгалтерського обліку, що втілюється у трансформацію традиційної облікової парадигми та парадигми ОАЗСР, супроводжується поєднанням фінансових і нефінансових показників діяльності компанії в межах інтегрованого звіту на основі принципів синергізму і створює цілісну картину створення нею усіх видів вартості, що відповідає запитам стейкхолдерів.

Саме збалансованість грошових і негрошових вимірників як головний принцип глобальної системи обліку виділяє у своєму дослідженні С.Ф. Голов [5, с. 453]. Подібний підхід до поєднання фінансових і нефінансових показників у межах обліку економіки гармонійного розвитку пропонує поряд з інституційним підходом і В.М. Жук [7].

Нарешті, синергетичне поєднання концептуальних основ та облікових підходів, закладених у МСФЗ та ЗПБО, в ході конвергенції оформлюється у Глобальні ЗПБО на світовому рівні, що є визначальним для фінансової звітності. Водночас конвергенції підходів до складання потребує й нефінансова звітність, що виявляється у тенденції до об'єднання різнорідних підходів в межах однієї моделі (превалюючою сьогодні є система керівництв і стандартів GRI).

У контексті дослідження ролі обліку і звітності зі сталого розвитку як інструментів мінімізації інформаційної асиметрії на фінансових ринках в умовах поширення концепції відповідального інвестування особливе значення відіграє фрактальний підхід до вивчення економічних явищ. Розширюючи підхід М.В. Болдуєва [3] до розуміння фракталів простору і часу як об'єктів стратегічного управлінського обліку, пропонуємо усю систему обліково-інформаційного забезпечення прийняття рішень користувачами на фінансових ринках здійснювати на основі фрактальної гіпотези фінансового ринку.

Фрактальна гіпотеза є основою розуміння не лише структури фінансового ринку, але й побудови системи обліку у розрізі фракталів простору або часу, а саме інвестиційних горизонтів учасників ринку, сегментів діяльності, вимірів сталого розвитку, яким відповідають ESG-критерії здійснення відповідального інвестування. Якщо синергетичний та фрактальний підходи до дослідження сучасних облікових проблем стосуються передусім порядку формування облікових показників та їх відображення у звітності, герменевтика та евристика мають використовуватись для їх аналізу та інтерпретації.

Ознаки герменевтики у дослідженні сучасних систем звітних стандартів вбачає І.Й. Яремко. Чинні Міжнародні стандарти фінансової звітності, засновані на компромісі зацікавлених користувачів, змушені використовувати герменевтику як метод інтерпретації, а через свою зміну висвітлюють інтереси тих чи інших користувачів [15]. На нашу думку, навпаки, питання тлумачення, інтерпретації та аналізу фінансової, нефінансової та інтегрованої звітності на основі герменевтики є шляхом до більшої прозорості діяльності компанії, прийняття більш обґрунтованого рішення користувачами на фінансових ринках.

Поряд з герменевтикою невіддільно варто розглядати і евристичний підхід, який ілюструє напрями розвитку сучасної парадигми ОЗАСР, правильність, доцільність та ефективність якої за цього рівня досліджень теорії бухгалтерського обліку не є визначеними та можуть бути підтверджені лише емпірично. Більше того, прийняття економічних рішень стейкхолдерами щодо негрошових показників нефінансової звітності, які не піддаються суворій раціоналізації та формалізації у традиційних фінансових моделях, спирається насамперед на дослідженні такої звітності евристичними методами.

Згідно з парадигмальним вченням про науковий розвиток Т. Куна парадигма та теорія є різними поняттями. При цьому парадигма, яка носить самостійний характер, включає теорію або групу теорій, набір принципів та методів. Таке твердження, безумовно, є справедливим і контексті парадигми ОЗАСР. Більше того, трансцисциплінарний підхід, покладений нами щодо дослідження цієї парадигми, відносить до її складу ряд теорії, похідних з інших наук.

У зв'язку з цим необхідно навести думку Я.В. Соколова, який зазначає, що під назвою бухгалтерського обліку існують чотири самостійні науки: право, економіка, теорія систем, психологія. Подібний підхід до внесення до складу бухгалтерського обліку та звітності тео-

рії інших наук демонструє у своїй монографії і М.В. Корягін, поділяючи їх на локальні та фундаментальні [8].

Необхідність трансцисциплінарного підходу у формуванні теоретичної архітектури парадигми ОЗАСР обумовлюється і самою триалістичною сутністю концепції сталого розвитку та її практичним утіленням на фінансових ринках в межах концепції відповідального інвестування та концепції соціальної корпоративної відповідальності бізнесу.

Таким чином, парадигма ОЗАСР як облікове забезпечення цих концепції має інтегрувати і суспільні, і фінансові, і суто бухгалтерські теорії з метою найбільш повної відповідності інформаційним потребам стейкхолдерів (табл. 2, табл. 3).

Віддаючи належне здобуткам теоретиків бухгалтерського обліку в межах нормативного (до середини XX ст.) та позитивного напряму (з 70-х рр. XX ст.) облікових досліджень, зауважимо, що сьогодні у працях більшості дослідників є превалюючими позитивістські теорії. Вони мали значний вплив на розвиток на практику прийняття рішень на основі облікової інформації на фінансових ринках, зокрема через гіпотезу ефективного ринку, модель оцінки капіталу та активів (CAPM) і портфельний підхід.

Відійшовши від розгляду класичного поділу облікових теорій на позитивні і нормативні, зауважимо, що, диференціюючи облікові теорії парадигми ОЗАСР на фундаментальні та локальні, слід виділити в межах фундаментальних теорії етичні, соціологічні та економічні на основі підходу А. Раяхі-Белькауї [1, с. 112–116]. Концепція сталого розвитку, відповідального інвестування на фінансових ринках, гіпотези ефективного та фрактального ринку, портфельні теорії мають достатнє поширення у наукових джерелах, тому зупинимось на суто облікових концепціях.

Оперуючи такими категоріями, як справедливість, законність, неупередженість, правдивість, вважаємо, що етичні теорії обліку співвідносяться з парадигмою ОЗАСР у двох напрямах: підвищення довіри до професії бухгалтера та об'єктивності і прозорості показників ЗСР з посиленням вимог щодо виконання Кодексів етики професійних бухгалтерів та розкриття інформації про етичну складову КСВ компанії. Соціологічні теорії обліку першочергову увагу приділяють питанням суспільної значимості бухгалтерського обліку, а в межах парадигми ОЗАСР основна увага приділяється висвітленню набору соціальних цінностей, якими керується у своїй діяльності компанія у ЗСР.

Економічні теорії обліку і звітності як складова теоретичної архітектури парадигми ОЗАСР роблять акцент на використанні ЗСР для прийняття рішень на макрорівні з метою забезпечення Парето-оптимального розподілу благ та загального економічного добробуту. Важливим напрямом у дослідженні цих теорій є гармонізація системи обліку і звітності із системою національних рахунків (дисертаційні дослідження В.В. Краєвського та В.М. Краєвського).

Таблиця 2

Фундаментальні теорії, на яких заснована парадигма ОЗАСР (авторська розробка)

Група	Теорія	Послідовники	Роль у формуванні парадигми ОЗАСР
Фундаментальні теорії			
Суспільні	Концепція сталого розвитку	Г.Х. Брунтланд, Г. Дейлі, О.Г. Білорус, З.В. Герасимчук та ін.	Виміри сталого розвитку є імперативами для формування, розкриття та підтвердження облікової інформації
Фінансово-економічні	Концепція відповідального інвестування на фінансових ринка	Margolis et al. (2007), Orlitzky et al. (2003), Allouche and Laroche (2006), Eccles, Ioannou, Serafeim (2012)	Врахування вимірів сталого розвитку, трансформованих в ESG-критерії під час прийняття рішень щодо інвестування на основі звітності компаній
	Гіпотези ефективного та фрактального ринків, портфельні теорії	Mandelbrot (1972), Peters (1994), Fama (1973)	Підвищення інформаційної ефективності, зменшення інформаційної асиметрії та моральних ризиків на основі більш достовірної звітності сталого розвитку (ЗСР)
Облікові	Етичні	Scott (1941), Porwal (1990), Р.В. Каспіна, Я.В. Соколов, Л.В. Чижевська	Забезпечення правдивості, неупередженості та прозорості, висвітлення філантропічної діяльності компаній
	Соціологічні	Hopwood (2007), С.О. Левицька, Л.І. Максимів, Д.О. Грицишен, Л.В. Чижевська	Врахування соціальних цінностей та суспільного благополуччя під час формування методів, форм, процедур ведення обліку і складання звітності
	Економічні	Asheim, Buchholz (2002), В.О. Іваненко, В.М. Краєвський, Н.М. Малюга, М. Меламед, В.В. Травін, В.Д. Новодворский, В.О. Швець	Використання рівневого підходу розкриття ЗСР не лише компаніями, але й муніципальними утвореннями та національними інституціями робить її підґрунтям для прийняття макроекономічних рішень
	Екологічні	Schaltegger and Burritt's (2000), Pál et al, 2006, Csutora and Kerekes (2004), Pál, (2011), І.В. Замула, Л.І. Максимів, Л.М. Пелиньо	Обліково-фінансовий вимір екологічного впливу, витрат, збитків навколишньому середовищу

Екологічні теорії фокусують свою увагу на відображенні в обліку зв'язку між екологічною та економічною діяльністю компанії та розкритті взаємодії між цими двома видами діяльності (Pál, 2011). При цьому серед цих теорії окремо виділяють теорію внутрішнього екологічного обліку, теорію управлінського екологічного обліку, теорію зовнішнього екологічного обліку та теорію екологічного фінансового обліку (Csutora and Kerekes, 2004).

Як підсумок до розгляду соціальних, етичних та екологічних теорій обліку лише у синтезі їх положень, що описують різнорідні системи, види й теорії обліку, знаходить своє відображення парадигма ОЗАСР.

Локальні теорії суспільного, фінансового та облікового спрямування мають спільні точки дотику та широке застосування з огляду на їх міждисциплінарний характер. Так теорії КСВ, зокрема теорія легітимації, перетинаються з теоріями верифікації звітності та стейкхолдерським підходом, який визначає зміст та спрямованість ЗСР, побудованої на діалозі з ключовими групами користувачів (комунікаційна теорія та теорія звітності багатоцільового призначення). Теорія конвергенції як суто економічна теорія спирається на змішану систему, яка обумовить досягнення суспільного оптимуму, на основі синтезу капіталістичних і соціалістичних підходів. У сучасних умовах її значення повною мірою виявляється як підґрунтя до КСВ компаній.

Сигнальна теорія створює підґрунтя до розуміння того, чому компанії ЗСР необхідні на фінансовому ринку: добровільні розкриття є необхідними для того, щоб успішно функціонувати на ринку капіталу, мінімізуючи його вартість та ризики через забезпечення поінформованості інвесторів.

Агентська теорія, яка базується на взаємовідносинах «принципал – агент», обґрунтовує

Таблиця 3

Локальні теорії, на яких заснована парадигма ОЗАСР (авторська розробка)

Група	Теорія	Послідовники	Роль у формуванні парадигми ОЗАСР
Суспільні, фінансово-економічні, зокрема теорії та концепції КСВ	Теорія легітимації (легітимності), соціального контракту	Deegan (2002), O'Donovan (2002), O'Dwyer, Owen, and Uneman (2011), К. Ліндблом, Maignan and Ralston (2002), Adams et al. (1998), Bayoud et al. (2012). Omran (2015)	Через механізми КСВ, обліку та звітності сталого розвитку компанія отримує суспільне визнання своєї діяльності, ліцензію («контракт») на її здійснення
	Теорії КСВ	Davis (1973), Wood (1991) Preston & Post (1975), Carroll (1979), Carroll (1991), Doherty (2009)	Засіб транспонування проблематики сталого розвитку у бізнес-практику
	Теорія конвергенції	П.В. Сорокін, В. Бакінгем, Р. Арон, Я. Тінберген	Зближення соціальних та економічних вимірів різних систем господарювання, а також систем стандартизації обліку і звітності
	Сигнальна теорія	Connelly et al. (2011), Mahoney (2012), Spence (1973), Ross (1977), Thorne et al. (2014)	Добровільне розкриття інформації за вимірами сталого розвитку створює позитивний сигнал для інвесторів на фінансовому ринку
	Стейкхолдерська теорія	Р.Е. Фрімен, Simnett, Vanstraelen & Chua (2009)., Boatright (2003), Graves et al. (2001), Deegan (2013), І.В. Жиглей, О.А. Лаговська	Підзвітність компанії широкому колу зацікавлених сторін відповідно до їх інформаційних потреб
	Агентська теорія	С. Росс, М. Йенсен, В. Меклінг	Облік і ЗСР покликані зменшити інформаційну асиметрію та нівелювати наявність конфлікту інтересів між менеджерами (інсайдерами») та власниками (акціонерами)
Облікові	Теорії верифікації звітності	Adams and Evans (2004), Adams et al. (1998), Adams (2004), Spence and Gray (2007), Deegan, Cooperr & Shelly (2006)	Незалежне підтвердження ЗСР є основою для визнання її достовірності і якості, а отже, і легітимності компанії
	Комунікаційна теорія	Bedford, Baladouni (1962), Salvary, О.А. Лаговська, М.І. Кутер, Н.Ф. Таранець, І.М. Уланова	Комунікація зі стейкхолдерами через ЗСР розглядає звітність як засіб передачі сигналів, облік як систему формування сигналів у розрізі індикаторів сталого розвитку та інформаційних потреб стейкхолдерів, аудит як засіб зменшення шуму
	Адаптивна теорія	Ж. Рішар, Ю.В. Денисевич, І.М. Богата, Г.Є Крохічева, М.В. Шумейко, В.М. Болдуєв	Надання інформації про реальну вартість компанії та цінність, яку вона створює у вимірах сталого розвитку
	Теорія звітності багатоцільового призначення	Sutton (2006), Lee (2007), О.В. Рожнова	Формування відповідей на гетерогенні запити широкого кола стейкхолдерів в межах універсальної парадигми ОЗАСР
	Інституційна	Л.І. Шилова, Л.О. Чайковська, К.В. Безверхий, В.М. Жук, В.М. Метелиця, В.В. Панков, Н.О. Лоханова	Врахування впливу соціальних, політичних, юридичних інститутів та стейкхолдерів у ЗСР

наявність конфлікту інтересів між менеджерами (інсайдерами») та власниками (акціонерами та іншими стейкхолдерами – «аутсайдерами»), який породжений наявністю інформаційної асиметрії корпоративної звітності. ЗСР покликана зменшити інформаційну асиметрію та ризики інвестування з огляду на підвищення прозорості діяльності менеджерів та розкриття соціального, економічного й екологічного вимірів роботи компанії. Теорії КСВ як засоби транспонування ідеології сталого розвитку у бізнес-середовище перетинаються з етичною, соціальною та економічною теоріями бухгалтерського обліку через її розуміння як піраміди таких видів відповідальності, як економічна, юридична, етична, філантропічна. Незважаючи на існування різних думок щодо структури КСВ та засобів її досягнення, її детальний аналіз втілився в окремий напрям досліджень, об'єднаних теорією легітимності як похідної від теорії «соціального контракту» між бізнесом і суспільством.

Теорія стейкхолдерів як груп осіб чи організації, які впливають на компанії чи їх рішення або знаходяться під їх впливом, вказує на необхідність забезпечення її підзвітності перед широким колом суб'єктів – інвесторів, кредиторів, працівників, постачальників, регуляторів і, найголовніше у контексті концепції сталого розвитку, майбутніх поколінь (Р.Е. Фрімен).

Теорії верифікації звітності (аудиту) є похідними від теорії легітимації, оскільки використовують незалежне підтвердження та надання впевненості стейкхолдерам щодо якості і достовірності звітності, зокрема ЗСР. Значимість цього напряму досліджень обумовлюється широким розповсюдженням ЗСР останніми роками та забезпечення її достовірності, точності, прозорості та відповідності запитам суспільства.

Комунікаційна теорія досить повно відображає специфіку парадигми ОЗАСР, де саме звітності відводиться роль засобу комунікації в рамках національних і міжнародних ринків [10, с. 5]. Водночас спотворення інформації можливе за рахунок шумових сигналів, які, на нашу думку, є ні чим іншим, як проявами інформаційної асиметрії та ринкових аномалій на фінансових ринках, а їх мінімізація лежить у площині забезпечення достовірності та підтвердження ЗСР.

Адаптивна теорія, використовуючи інструментарій інжинірингового, мережевого, віртуального, фрактального обліків, намагається подолати обмеження щодо дивергенції реальної вартості активів компанії засобами облікового інструментарію (фрактальні баланси, похідні баланси). Водночас, на нашу думку, її прикладне застосування в межах парадигми ОЗАСР полягає у розкритті інформації про цінність за вимірами сталого розвитку на довгострокових та короткострокових горизонтах.

Теорія звітності багатоцільового призначення, загальні обриси якої закладені у праці Д. Суттона (2006) [2], слугує цілям мультистейкхолдерського підходу у складанні і поданні ЗСР та дає змогу підкреслити універсальний характер звітності як продукту парадигми ОЗАСР у задоволенні інформаційних потреб користувачів.

Інституційна теорія знайшла широку підтримку в облікових дослідженнях вітчизняних науковців через врахування під час дослідженні систем обліку і звітності широкого кола економічних, а також соціальних, політичних, юридичних факторів, що співвідносять теорію з КСВ компаній у цих розрізах. Багато неоінституціональних теорій (теорія агентів, теорія стейкхолдерів тощо) мають значний вплив на парадигму ОЗАСР. Будучи інституційним феноменом, облік сталого розвитку є основою для здійснення вибору форм, видів та методів бухгалтерської звітності на основі врахування запитів інституційного середовища.

Висновки. Таким чином, автор пропонує для дослідження парадигми ОЗАСР застосовувати трансдисциплінарний підхід з акцентом на синергетичному, фрактальному, герменевтичному та евристичному філософських підходах до її дослідження, які, на відміну від традиційних (системного, процесного, структурного), дають можливість сформувати методологічний базис для дослідження нової парадигми в сучасних умовах. Витоки трансдисциплінарного підходу та методологічного плюралізму вбачаємо серед положень наукового розвитку, розвинутих у працях Т. Куна, І. Лакатоса, П. Фейерабенда, Л. Лаудана. Серед наукових теорій, які становлять основу дослідження парадигми ОЗАСР в межах трансдисциплінарного підходу, необхідно назвати фундаментальні і локальні теорії, які можна структурувати за суспільним, фінансово-економічним і суто обліковим напрямами. Значну роль у ході підвищення прозорості і достовірності ЗСР, легітимності компанії та досягнення нею КСВ в умовах запровадження концепцій сталого розвитку та відповідального інвестування відіграють стейкхолдерська, агентська, сигнальна, комунікаційна, адаптивна теорії та теорія звітності багатоцільового призначення. Необхідно також підкреслити доцільність синтезу окреслених теорії для формування цілісної категоріально-понятійної, методологічної, цільової та предметної областей нової парадигми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Riahi-Belkaoui A. Accounting theory / A. Riahi-Belkaoui. – 5th edition. – 2004. – 598 p.
2. Sutton D. The foundations for a general theory of general purpose financial reporting for business: a thesis submitted to the Victoria University of Wellington in fulfillment of the requirements for the degree of Master of Commerce and Administration in Accounting / D. Sutton. – Wellington, 2009. – 206 p.
3. Болдуєв М.В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку / М.В. Болдуєв // Економічний вісник НГУ. – 2010. – № 2. – С. 105–111.
4. Боярко І.М. Праксеологічний та ситуаційний підходи у формуванні системи стратегічного обліку / І.М. Боярко // Фінан-

сово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2016. – № 2. – С. 80–90.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / С.Ф. Голов. – К.: ЦУЛ, 2007. – 522 с.
6. Голов С.Ф. Роль економічних теорій у подальшому розвитку бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 8. – С. 3–9.
7. Жук В.М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку / В.М. Жук // Збірник наукових праць ЛНТУ. – 2009. – Вип. 6 (24). – С. 171–182.
8. Корягін М.В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: [монографія] / М.В. Корягін, П.О. Куцик. – К.: Інтерсервіс, 2016. – 276 с.
9. Кун Г. Структура научных революций / Г. Кун. – М.: Прогресс, 2002.
10. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: [учебное пособие] / [М.И. Кутер, Н.Ф. Таранец, И.Н. Уланова]. – М.: Финнасы и статистика, 2005. – 232 с.
11. Лакатос И. Избранные произведения по философии и методологии науки / И. Лакатос; [пер. с англ. И.Н. Веселовского, А.Л. Никифорова, В.Н. Поруса]. – М.: Академический Проект; Трикста, 2008. – 475 с.
12. Легенчук С.Ф. Класифікація теорій бухгалтерського обліку / С.Ф. Легенчук // Міжнародний збірник наукових праць. –2010. – Вип. 3 (18). – С. 190–211.
13. Рета М.В. Становлення і розвиток парадигми бухгалтерського обліку / М.В. Рета // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 287–293.
14. Сидорова М.И. К вопросу о парадигмах бухгалтерского учета / М.И. Сидорова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 27. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-paradigmah-buhgalterskogo-ucheta.
15. Яремко І.Й. Фінансова звітність підприємств корпоративного типу: стан і перспективи / І.Й. Яремко // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2010. – № 682. – С. 201–207.

УДК 657.6:658.1

Мулик Я.І.
кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету

АУДИТ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

AUDIT OF ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто порядок проведення аудиту фінансової стійкості. Проаналізовано підходи до терміна «фінансова стійкість підприємства», а також надано власне визначення. Зазначені суб'єкти, об'єкти та завдання аудиту фінансової стійкості підприємства. Аудитору рекомендовано використовувати запропонований або ж власної розробки робочий документ. Доведено також, що є доцільним популяризація аудиту фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, підприємство, аудит, оцінка, аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен порядок проведения аудита финансовой устойчивости. Проанализированы подходы к термину «финансовая устойчивость предприятия», а также дано собственное определение. Указаны субъекты, объекты и задачи аудита финансовой устойчивости предприятия. Аудитору рекомендуется использовать предложенный или собственной разработки рабочий документ. Доказано также, что целесообразной является популяризация аудита финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, предприятие, аудит, оценка, анализ.

ANNOTATION

In the article the order of carrying out the audit of financial stability is examined. The approaches to the term «enterprise financial stability» are analyzed and own definition is given. Subjects, objects, as well as the task of audit of enterprise financial stability are indicated. Auditor was recommended to use the suggested working paper or one of the own development. It is also proved that popularization of auditing of enterprise financial stability is reasonable.

Keywords: financial stability, enterprise, audit, evaluation, analysis.

Постановка проблеми. Сучасний стан діяльності підприємств характеризується нестабільністю через вплив різних факторів, які не тільки ускладнюють процес виробництва, але й уповільнюють темпи його розвитку, а також створюють реальні загрози їх фінансовій стійкості. Нинішня діяльність підприємств здійснюється в умовах високого ризику та невизначеності. Розвитку підприємств загрожують не тільки фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, але й підхід до управління фінансовою діяльністю та стійкістю підприємств, що вимагає перегляду концепції забезпечення фінансової стійкості підприємств, її оцінки та контролю.

Фінансова стійкість підприємства як об'єкта управління характеризується складністю та багатогранністю. Вона не обмежується тільки показниками результатів їх діяльності, вона є результатом функціонування усіх підсистем підприємства, а саме фінансової, виробничої, кадрової тощо. Їх комплексне та ефективне функціонування забезпечує стійкий фінансовий розвиток підприємств. Тому важливими є не тільки визначення показників та типу фінансової стійкості, але й контроль за ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам забезпечення фінансової стійкості підприємства, питанням про кількісні характеристики фінансової стійкості, її показники та типи присвячено ряд праць зарубіжних учених-економістів, а саме дослідження І. Романе, Т. Таффлера, У. Бівера, Є. Брегхема, та українських науковців, а саме роботи І. Бланка, О. Білої, А. Поддєрьогіна, В. Опаріна, Є. Мниха, В. Савчука, Н. Мисак [1], Г. Савицької [2], О. Павленко [3], С. Єлецьких [5], Н. Ступка [6], Я. Мулик [7].

Дослідження окремих аспектів і проблем аудиторської оцінки фінансового стану, зокрема фінансової стійкості підприємства, їх впливу на забезпечення аналітичності управлінських рішень, проводили такі вітчизняні й закордонні вчені, як, зокрема, А. Азарова, З. Бандура, І. Бєлоусова, М. Білуха, М. Бенько, І. Бланк, Г. Давидов, І. Дмитренко, А. Загородній, О. Клементьєва, М. Кужельний, М. Мескон, Є. Мних, Н. Москаль, К. Назарова, Н. Проскуріна, М. Пушкар, О. Рузакова, П. Сухарев, О. Ткаченко, Дж. Фостер, Ф. Хедоурі, Н. Шалімова, О. Шерстюк, В. Шквір, Л. Гуцаленко [8], О. Шевчук [9], К. Утенкова [10], О. Скорба [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить високий рівень дослідження проблем аудиторської оцінки фінансового стану, недостатньо розкритими залишаються окремі питання аналітичного та інформаційно-методичного забезпечення аудиторської оцінки фінансової стійкості підприємства як важливої складової ефективності прийняття управлінських рішень. Це й пояснює актуальність та доцільність дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні порядку проведення аудиту фінансової стійкості підприємства, з'ясуванні того, які виникають проблеми в ході дослідження, та визначенні перспектив розвитку фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні через кризове становище вітчизняної

економіки більшість українських підприємств опинилася в умовах нестабільності та жорсткого конкурентного середовища. Така ситуація викликає необхідність уникнення фінансових прорахунків та застосування ефективних методів управління вітчизняними підприємствами. Слід зазначити, що особливі вимоги висуваються до фінансової стійкості як до стратегічного інструмента фінансового стану підприємства, підвищення їх ділової активності та інвестиційної привабливості. З огляду на це управління фінансовою стійкістю підприємств, її оцінка та аудит задля належного забезпечення фінансового стану підприємства та прийняття в цій сфері ефективних управлінських рішень набувають пріоритетного значення.

Фінансова стійкість характеризує стабільність фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів.

Низький рівень фінансової стійкості призводить до зниження платоспроможності підприємства, нестачі коштів для ведення нормальної господарської діяльності.

Надто висока фінансова стійкість може негативно впливати на господарську діяльність підприємства, створювати умови для збільшення витрат, нагромадження запасів і резервів, недовикористання позикового капіталу за рахунок кредитів банків тощо.

В економічній літературі зустрічаються різні визначення фінансової стійкості (табл. 1), проте однозначно вона відображає такий стан активів і пасивів підприємства, який дає змогу вільно розпоряджатися власним капіталом, грошовими коштами та їх еквівалентами, ефективно використовувати всі ресурси, забезпечує безперервний процес виробничої, комерційної та фінансової діяльності, відтворення і розширення виробництва.

Вважаємо за доцільне трактувати фінансову стійкість не як окремий показник фінансового стану, а як узагальнюючу характеристику показників фінансового стану, що характеризують процес управління фінансовими ресурсами конкретного підприємства. Цей підхід підтверджується встановленою класифікацією фінансової стійкості [7, с. 287].

За результатами розрахунків фінансової стійкості можна зробити висновки:

– про інтенсивність використання позикових засобів;

– про ступінь залежності від короткострокових зобов'язань;

– про рівень довгострокової стійкості компанії без позикових засобів.

Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Система управління фінансовою стійкістю підприємства повинна обов'язково включати до свого складу підсистему контролю або аудиту. Як зазначають Л. Гуцаленко та О. Марченко, аудит є досить новою сферою підприємницької діяльності, тому має ряд недоліків у своєму функціонуванні. Проблеми, які виникають в аудиторській діяльності, впливають як на підприємство, так і на економічну ситуацію держави [8, с. 353].

В умовах кризи доцільним є здійснення аудиту фінансової стійкості підприємства з одночасним підтвердженням достовірності звітності. Окрім того, цей вид аудиту має виражати думку фахівця про фінансовий стан підприємства на звітну дату, а також надавати інтерпретацію фінансовим показникам, виявляючи тенденції розвитку підприємства як самостійної господарюючої одиниці у галузі. Тобто мета такого аудиту полягає у встановленні оптимальності структури капіталу та наявності достатнього обсягу власного капіталу.

Таблиця 1

Трактування терміна «фінансова стійкість» підприємства різними авторами

Автор	Трактування терміна «фінансова стійкість»
Н. Мисак, О. Ярошенко [1, с. 389]	Фінансова стійкість – це комплексне поняття, яке перебуває під впливом різних фінансово-економічних процесів.
Г. Савицька [2, с. 486]	Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється; що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику.
О. Павленко, І. Семиліт [3, с. 113]	Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, що формується у процесі виробничої та фінансово-інвестиційної діяльності.
М. Абрютіна, А. Грачов [4, с. 97]	Фінансова стійкість підприємства – це надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури.
С. Єлецьких [5, с. 184]	Фінансову стійкість підприємства слід розглядати як функцію часу і ризику; трактувати як платоспроможність підприємства в часі за обов'язкового дотримання балансу власного та позикового капіталу.
Н. Ступка [6, с. 349]	Фінансова стійкість підприємства – це комплексна категорія, яка характеризує стан, структуру та напрями використання фінансових ресурсів підприємства, здатність його виконувати свої зобов'язання, а також ступінь захищеності капіталу від фінансових ризиків та можливість забезпечення такої стійкості, яка зумовить розширене відтворення підприємства у процесі його виробничого циклу.

Аудиторська оцінка фінансового стану підприємства, зокрема фінансової стійкості, може здійснюватися як відділом внутрішнього аудиту так і незалежними аудиторами.

Внутрішній аудит є одним із видів внутрішньогосподарського контролю суб'єктів підприємницької діяльності. Внутрішній аудит є незалежною діяльністю суб'єкта господарювання, спрямованою на перевірку та оцінку його діяльності в інтересах керівництва. Внутрішній аудит передбачає попередній контроль на стадії розгляду первинних документів, під час візування договорів, наказів, кошторисів тощо, тобто може виступати як профілактичний захід. Внутрішній аудит може розглядатись як невід'ємна частина загальної системи управлінського контролю. Він проводиться всередині самої організації на вимогу та за ініціативою керівництва [9].

З метою здійснення внутрішнього аудиту підприємство може створювати аудиторську службу або наймати внутрішніх аудиторів. У ході своєї діяльності внутрішні аудитори проводять звичайні перевірки щодо відповідності або здійснюють операційний аудит. Внутрішні аудитори як суб'єкти аудиту підпорядковуються керівництву підприємства, а тому проводять планові і позапланові перевірки згідно з його розпорядженнями [9].

Як зазначалось раніше, оцінка фінансового стану підприємства, зокрема фінансової стійкості, може проводитися і зовнішніми аудиторами. Одним із напрямів вирішення цієї проблеми є залучення аудиторських фірм до процесу оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання. Адже, як зазначають О. Шевчук та К. Чорномаз, фінанси суб'єктів господарювання можна розглядати як об'єкт управління, що виявляється через множину звітних і розрахункових показників, значення яких сприймаються суб'єктом управління як деяке інтегральне відображення стану матеріальних і грошових потоків за певний період часу [10, с. 57].

Варто звернути увагу на те, що виступатиме як об'єкти аудиту фінансової стійкості. На думку О. Скорби, мають розглядатись не лише фінансові документи, але й бізнес-процеси, бізнес-середовище та пов'язані з ними ризики [11, с. 57]. Ми вважаємо, що це можуть бути документи, які засвідчують зміни власного та залученого капіталу, а також його складових. Тобто об'єктами аудиту фінансової стійкості виступають джерела майна підприємства.

Інформаційною базою аудиту фінансової стійкості може слугувати фінансова звітність підприємства, тобто система показників, які відображають майновий і фінансовий стан підприємства на конкретну дату. Основними джерелами інформації виступають ф. № 1 «Баланс» та ф. № 4 «Звіт про власний капітал», дані первинного та аналітичного бухгалтерського обліку, які уточнюють окремі статті балансу, а також примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5). Бухгалтерська звітність повинна давати повну та достовірну інформацію про фінансове становище підприємства, про результати його діяльності та про будь-які зміни його фінансового становища.

Методи аудиту фінансової стійкості повинні базуватися на підходах, що дають змогу оцінити перспективи підприємства, з урахуванням даних аналізу за минулий період. Дуже добре було б проводити аудит прогнозної фінансової звітності (бюджетів). Необхідно внести доповнення в наявні форми фінансової звітності або ввести нові форми звітності, що містять показники поточної і прогнозної стійкості і платоспроможності на прогнозний період, оцінку справедливої вартості активів підприємства тощо [11, с. 57].

Важливо також визначити, які завдання ставляться перед аудитом фінансової стійкості.

Під час оцінювання фінансової стійкості підприємства слід вирішити такі завдання:

– своєчасно і об'єктивно провести діагностику фінансового стану підприємства з метою виявлення негативних ситуацій і причин їх виникнення;

– оцінити залежність підприємства від залучених коштів;

– визначити рівень незалежності (автономії підприємства від зовнішніх джерел фінансування);

– визначити забезпеченість матеріальних запасів власними оборотними активами, виявити надлишок (нестачу останніх) та оцінити наслідки;

– розрахувати й оцінити показники платоспроможності підприємства;

– систематизувати основні фактори, що зумовлюють передкризовий (кризовий) фінансовий стан підприємства;

– розробити конкретні рекомендації, спрямовані на ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Завдання аудиту фінансової стійкості, на нашу думку, має забезпечити контроль за виконанням цих завдань та відповідність фінансової стійкості нормативам.

Аудиторська перевірка фінансової стійкості включає нормативну базу для проведення аудиту; предметну область проведення перевірок; методику проведення аудиту.

Документування аудиту дає змогу аналізувати дії аудиторів і організовувати як внутрішній, так і зовнішній контроль якості їх роботи. Крім того, на основі робочої документації аудиторська фірма може відстоювати свої інтереси в суді у разі претензій клієнтів щодо низької якості проведеного аудиту.

Одним із аспектів вдосконалення аудита фінансової стійкості є розробка робочих документів. Робочі документи аудитора – це записи, зроблені ним під час планування, підготовки, проведення перевірки, узагальнення її даних, а

також документальна інформація, отримана в ході аудиту від третіх осіб, підприємства-клієнта, чи усні відомості, задокументовані аудитором за допомогою тестування. Виходячи із цього, можна запропонувати форму робочого документа аудитора, що перевіряє фінансову стійкість підприємства (табл. 2).

Аналіз табл. 2 свідчить про те, що в цьому документі може бути представлена інформація щодо показників фінансової стійкості, порядку їх визначення, значення даних показників по досліджуваному підприємству, які розраховані бухгалтером підприємства та аудитором, нормативні значення даних показників та відхилення.

Цей документ може бути оформлений з використанням комп'ютера та спеціальних програм, що значно спростить роботу аудитора та буде більш наочно представляти результати проведеного дослідження.

Під час здійснення аудитором аналізу фінансової стійкості підприємства з'являється можливість виявити зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на цей показник. Це можуть бути ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів; місце підприємства на товарному ринку; потенціал у діловому співробітництві; наявність платоспроможності дебіторів; ефективність господарських і фінансових операцій тощо. Отже, аудитор зможе розробити рекомендації та пропозиції щодо підсилення впливу позитивних чинників та зниження впливу негативних. Таким чином, у разі реалізації результатів контролю буде зростати інвестиційна привабливість підприємств та регіонів загалом.

Окрім загальноприйнятих висновків про достовірність бухгалтерської звітності, аудиторський висновок про фінансову стійкість підприємства може відображати ступінь поточного та прогнозованого фінансового ризику, прогнозні фінансові звіти, поточну фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, а також результати аналізу репутації компанії та її платіжної дисципліни, іншої, нефінансової, інформації [12].

На думку Л. Патранської та Л. Шевчук, такий висновок доцільно включити в пакет регулярної фінансової звітності. Таким чином, зацікавлені особи зможуть ознайомитись не лише з підтвердженою публічною звітністю, що відображає результати діяльності підприємства в минулих періодах, але й з його поточною та прогнозною фінансовою стійкістю та платоспроможністю. Окрім того, можна внести доповнення до наявних форм звітності шляхом запровадження нової форми, що буде містити дані про поточний фінансовий стан підприємства, його стійкість та платоспроможність, реальну оцінку активів тощо [12].

Більшість підприємців в умовах кризи не розуміє необхідності проведення аудиту фінансової стійкості підприємства, оскільки це тягне за собою додаткові витрати. Тому необхідною є популяризація цього виду аудиту серед суб'єктів господарювання, а для цього доцільно [12]:

Таблиця 2

Робочий документ аудитора «Фінансова стійкість підприємства»

Показники фінансової стійкості	Формула	Хто обрахував значення показника		Відхилення	Норма
		бухгалтер підприємства	аудитор (аудиторська фірма)		
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$К_{авт}$ = власний капітал/підсумок балансу				збільшення; > 0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	$К_{фз}$ = підсумок балансу/підсумок балансу				зменшення; = 2
Коефіцієнт фінансової стійкості	$К_{ф.с.}$ = власний капітал/загальна сума зобов'язань				> 1,0
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$К_{звз.}$ = власні оборотні засоби/оборотні активи				> 0,1
Коефіцієнт відношення необоротних активів до оборотних активів	$К_{н/об}$ = необоротні активи/оборотні активи				–
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$К_{м}$ = власні оборотні активи/власний капітал				0,5–0,6
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	$К_{м}$ = запаси/робочий капітал				зменшення
Коефіцієнт фінансового левериджу	$К_{фл}$ = довгостроковий позиковий капітал /власні засоби				зменшення
Власні обігові кошти (робочий функціонуючий капітал)	ВОК = оборотні активи – поточні зобов'язання				збільшення

– сформувати коло однодумців серед аудиторів, що будуть вести консультаційну роботу щодо способів подолання кризи та пояснювати переваги здійснення аудиту стійкості;

– привернути увагу ділової та професійної спільноти до такого можливого варіанту виходу з економічної кризи, як подолання кризи довіри;

– сприяти формуванню на рівні органів влади, регіональних підприємницьких асоціацій та союзів, різноманітних професійних організацій суспільної думки про корисність та престижність здійснення добровільного щоквартального проходження антикризових аудиторських перевірок фінансової стійкості, що будуть особливо корисні для банків, страхових компаній, акціонерних товариств.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Фінансову стійкість підприємства слід трактувати не як окремий показник фінансового стану, а як узагальнюючу характеристику показників фінансового стану, що характеризують процес управління фінансовими ресурсами конкретного підприємства.

Аудит фінансової стійкості підприємства є одним зі способів подолання недостатньої довіри між учасниками діяльності, забезпечує поінформованість зацікавлених осіб про поточний фінансовий стан підприємства, надає обґрунтовану оцінку прогнозним показникам підприємства тощо. Його основна мета полягає у встановленні оптимальності структури капіталу та наявності достатнього обсягу власного капіталу.

Об'єктами аудиту фінансової стійкості виступають джерела формування майна підприємства. Його завдання мають забезпечувати контроль за оцінкою фінансової стійкості та її відповідність нормативам. У процесі перевірки аудитору рекомендовано використовувати запропонований або ж власної розробки робочий документ. Аудиторський висновок про фінансову стійкість підприємства доцільно включити в пакет публічної підтвердженої звітності, або ж слід доповнити наявну звітність новою формою, що буде відображати ці показники. Доцільною є популяризація аудиту фінансової стійкості, яка може бути досягнена спільними діями аудиторів, професійних організацій, органів влади тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мисак Н. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства / Н. Мисак, О. Ярощенко // Вісник національного лісотехнічного університету. – 2005. – № 15.5. – С. 384–389.
2. Савицька Г. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
3. Павленко О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємств: фактори впливу, оцінка та джерела фінансування / О. Павленко, І. Семиліт // Молодий вчений. – 2016. – № 7. – С. 113–116.
4. Абрютина М. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: [учебно-практическое пособие] / М. Абрютина, А. Грачов – 2-е изд., испр. – М.: Дело и сервис, 2013. – 256 с.
5. Єлецьких С. Оцінювання фінансової стійкості підприємства на основі темпових показників ефективності його розвитку / С. Єлецьких // Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: В. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 18. – № 1. – Тернопіль: ВПЦ Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – С. 183–187.
6. Ступка Н. Окремі аспекти оцінки фінансової стійкості підприємств / Н. Ступка // Університетські наукові записки. – 2005. – № 4. – С. 348–354.
7. Мулик Я. Оцінка фінансової стійкості як інструменту управління фінансовою безпекою молокопереробних підприємств / Я. Мулик // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 2. – С. 283–291.
8. Гуцаленко Л. Реалії аудиту у вітчизняній та зарубіжній практиці / Л. Гуцаленко, С. Марченко// Економіка та суспільство. – 2016. – № 6. – С. 349–354.
9. Утенкова К. Аудит: [навчальний посібник] / К. Утенкова. – К.: Алерта, 2011. – 408 с.
10. Шевчук О. Аудиторська оцінка фінансового стану підприємства / О. Шевчук, К. Чорномаз // Збірник наук. праць ВНАУ. – 2012. – № 1 (56). – Т. 4. – С. 55–60.
11. Скорба О. Аудит стійкості підприємства – крок до подолання економічної кризи / О. Скорба // Економіка: проблеми теорії і практики: збірник наукових праць. – Вип. 257. – Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – 296 с.
12. Патранська Л. Окремі аспекти вдосконалення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства / Л. Патранська, Л. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/7_97684.doc. htm.

УДК 657.6

Мултанівська Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри контролю і аудиту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Горяєва М.С.
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

INFORMATIONAL AND ANALYTICAL SUPPORT IN AUDIT OF GOING CONCERN

АНОТАЦІЯ

Дослідження присвячено обґрунтуванню теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо формування інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності підприємства. Проаналізовано склад інформаційно-аналітичного забезпечення. Доведено, що аудит безперервності діяльності треба починати на етапі передаудиту. Зібрана інформація є базою для подальшого формування інформаційно-аналітичного забезпечення на подальших етапах аудиту. Надано порядок його формування у процесі аудиту фінансової звітності.

Ключові слова: безперервність діяльності, принцип, припущення, аудит безперервності діяльності, інформаційно-аналітичне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

Исследование посвящено обоснованию теоретических положений и разработке практических рекомендаций по формированию информационно-аналитического обеспечения аудита непрерывности деятельности предприятия. Проанализирован состав информационно-аналитического обеспечения. Доказано, что аудит непрерывности деятельности следует начинать на этапе предаудита. Собранная информация является базой для дальнейшего формирования информационно-аналитического обеспечения на последующих этапах аудита. Представлен порядок его формирования в ходе аудита финансовой отчетности.

Ключевые слова: непрерывность деятельности, принцип, предположение, аудит непрерывности деятельности, информационно-аналитическое обеспечение.

ANNOTATION

The survey focused on the grounds of theoretical positions and development of practical recommendations about formation of information and analytical support in audit of going concern. Components of information and analytical support was analyzed. It was proved that audit of going concern should begin during the previous audit. The collected information is the basis for the subsequent formation of information and analytical support on the next stages of the audit. The order of its formation during the audit of financial statements was provided.

Keywords: going concern, principle, assumption, audit of going concern, information and analytical support.

Постановка проблеми. Якісне проведення аудиту безперервності діяльності підприємства визначається насамперед належним інформаційно-аналітичним забезпеченням аудитора. Аудиторський контроль ґрунтується не тільки на використанні інформації, він бере безпосередню участь у формуванні інформаційного забезпечення системи управління суб'єкта господарювання. Постійне зростання обсягів інформації потребує від аудитора певної її систематизації та класифікації, оскільки без такого підходу важко зібрати необхідні достатні та прийнятні аудиторські докази щодо безперервності.

У науковій літературі достатньо широко розглядаються питання сутності та змісту безперервності діяльності, необхідності проведення оцінки дотримання припущення про безперервність у процесі аудиту фінансової звітності підприємства, аналізу та оцінки різноманітних факторів, що впливають на його діяльність. Водночас варто зазначити, що проблема забезпечення аудитора необхідною інформацією та сучасними методичними розробками щодо безперервності залишається поза зоною дослідження. Аудитори-практики зосередилися на забезпеченні контролю якості шляхом розробки внутрішньофірмових стандартів на підставі вимог Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА), але недостатньо приділяють уваги питанню діагностики безперервності діяльності. Сьогодні немає чітких нормативно-методичних рекомендацій АПУ щодо здійснення аудиту безперервності діяльності. Їх самостійна розробка аудиторськими фірмами є справою досить трудомісткою та потребує глибокого осмислення здобутків теорії та практики. Виникає потреба у формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності, що зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання безперервності діяльності аналізувалися у працях західних авторів Р. Адамса, А. Аренса, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженика, В.М. О'Рейлі, М.Б. Хірша, Р. Доджа, Дж.К. Лоббека, Дж. Робертсона тощо. Останніми десятиріччями вітчизняними та російськими науковцями, такими як В. Астахов, І. Бєлоусова, С. Бичкова, Ю. Герасимова, А. Гізятова, І. Дмитренко, Н. Дорош, Р. Костирко, М. Кутер, О. Петрик, В. Палій, М. П'ятов, О. Редько, В. Рудницький, Я. Со-

колов, В. Суйц, В. Фоменко, А. Шеремет, розширюється сутність і зміст поняття цієї категорії, доводиться необхідність здійснення аудиту безперервності діяльності, особливо в умовах світової кризи. Ними наводяться різні підходи до визначення поняття цієї категорії. Частина науковців, такі як В. Астахов [1, с. 14], С. Бичкова та Д. Бадмаєва [2], А. Булатов [3, с. 37], Ю. Герасимова [4], М. Кутер [5, с. 183], В. Фоменко [6, с. 192], визначають безперервність як принцип; частина дослідників, такі як В. Єрофеєва, В. Піскунов та Т. Бітюкова [7], І. Дмитренко та І. Бєлоусова [8, с. 34], М. Пятов [9], О. Ковальова [10], В. Палій [11, с. 21], В. Терехова [12, с. 277] – як припущення. Автори вважають, що у контексті безперервності діяльності у бухгалтерському обліку та аудиті підходи «принцип» та «припущення» не суперечать, а доповнюють один одного.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на цінність результатів досліджень науковців, багато питань аудиту безперервності залишаються дискусійними та потребують подальшого розвитку, у тому числі питання вивчення порядку збору, обробки, аналізу інформації, необхідної для формування думки незалежного аудитора щодо безперервності діяльності в аудиті фінансової звітності підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій з формування інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробці порядку проведення аудиту фінансової звітності, у тому числі й аудиту безперервності діяльності, передує вирішення питань щодо його інформаційно-аналітичного забезпечення, формування якого повинно відповідати вимогам законодавства України з питань обліку та аудиту, вимогам МСА, методичної і нормативної документації з питань подання фінансової звітності, що розроблені Міністерством фінансів України, вимогам внутрішньофірмових стандартів, інструкцій та методичного забезпечення аудиторської фірми.

Відповідно до МСА 500 «Аудиторські докази» аудитор формує професійне судження щодо достовірності фінансової звітності на підставі аудиторських доказів, отриманих у процесі аудиту, під якими розуміється інформація, що використовується аудитором під час формулювання висновків, на яких ґрунтується аудиторська думка [13, с. 408]. Відповідно до Закону України «Про інформацію» інформація визначається як будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [14]. Об'єктом дослідження аудитора є тільки та інформація, що містить дані економічного характеру, тобто економічна інформація, яка і є основою забезпечення процесу аудиту. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови наводиться визначення інформаційного забезпечення як забезпечення необхідною інформацією [15, с. 706]. Варто зазначити, що слово «забезпечення» свідчить про достатність, але достатність для різних умов і у просторі та часі має своє наповнення.

Для словосполучення «інформаційне забезпечення» найбільше підходить розуміння забезпечення як постачання чогось у достатній кількості та задоволення когось у якихось потребах. У нашому дослідженні – потребах в інформації для здійснення аудиторської оцінки безперервності діяльності.

Автори вважають, що розпочинати аудит з метою підтвердження достовірності і повноти фінансової звітності підприємства без попереднього отримання достатньої впевненості в тому, що підприємство буде продовжувати свою діяльність у найближчому майбутньому (як мінімум 12 місяців з дати балансу) є нелогічним. Тому й аудит безперервності діяльності повинен починатися в момент одержання замови клієнта на проведення аудиту фінансової звітності через ознайомлення з його бізнесом та шляхом проведення аналітичних процедур, для чого збирається та використовується цілий масив інформації.

О.Ю. Якімова визначає, що інформаційне забезпечення являє собою сукупність бази даних і системи управління базою даних, системи вхідної і вихідної інформації, а також уніфіковану систему документації. Інформаційне забезпечення містить у собі всю економічну інформацію підприємства, способи її подання, зберігання, перетворення та організується на основі технічного та програмного забезпечення [16].

Для потреб аудиту інформаційне забезпечення можливо розподілити на:

– законодавчо-нормативну інформацію (закони, накази, постанови, інструкції, положення, стандарти, нормативна документація, що затверджена підприємством);

– планово-аналітичну інформацію (бізнес-плани, плани соціального та економічного розвитку, аналітичні записки);

– організаційно-методичну інформацію (установчі документи, свідоцтва про держреєстрацію і реєстрацію у податкових органах, органах статистики, Пенсійному фонді, ліцензії, патенти, договори на банківське обслуговування та ін.);

– організаційну інформацію облікового процесу (документація з організації контрольного та облікового процесу – організаційна структура, посадові інструкції, графік документообігу, наказ про облікову політику та ін.);

– фактографічну інформацію (формується з облікової інформації – дані бухгалтерського, податкового, управлінського, статистичного обліку; звітної інформації – фінансової, податкової, статистичної звітності);

– іншу інформацію (акти ревізій, перевірок, публічна інформація, матеріали попередніх аудиторських перевірок, бесіди з управлінським персоналом тощо).

У процесі аудиту існує необхідність опрацювання накопиченої та систематизованої інформації, яка є основою формування судження аудитора щодо достовірності фінансової звітності. Тому, як вважає Р.В. Калиничева, виникає необхідність у використанні терміна «інформаційно-аналітичне забезпечення процесу аудиту» [17].

На думку авторів, інформаційно-аналітичне забезпечення являє собою процес, результатом якого є отримання нового знання про об'єкт дослідження; його використання дає змогу підвищити рівень обґрунтованості висновків і, відповідно, управлінських рішень.

Забезпечення аудиту безперервності інформацією, що необхідна для його ефективного виконання, розподіляється на взаємопов'язані складники: обліковий, аналітичний та законодавчо-нормативний. Обліковий складник базується на даних бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку і звітності та є результатом пошуку, відбору, передачі, накопичення, класифікації, збереження даних. Аналітичний складник – це сукупність методів обробки даних, які ведуть до одержання потрібних знань про об'єкти, що досліджуються. Наповнення законодавчо-нормативного складика залежить від сформованого нормативного забезпечення аудиторської фірми, змін законодавчої бази країни та галузевих особливостей діяльності підприємства-клієнта. Склад інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності надано на рис. 1.

У формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності необхідно дотримуватися принципів системності, комплексності, науковості, достовірності, доцільності, ефективності, пріоритетності, прозорості та цільового спрямування [18, с. 536].

Аудитор, починаючи перевірку, повинен бути забезпечений законодавчо-нормативною базою, яка є частиною інформаційно-аналітичного забезпечення, що формується у процесі аудиту фінансової звітності суб'єкта господарювання. У її складі можна виокремити дві частини.

Перша частина формується аудиторською фірмою відповідно до вимог МСА ще до прийняття завдання, тобто на етапі передаудиту. Це нормативи діяльності аудиторів – внутрішньофірмові стандарти аудиту, посадові інструкції та методичне забезпечення із проведення аудиту, що розроблені фірмою та базуються на положеннях кодексів і законів України, МСА, Кодексу етики міжнародної федерації бухгалтерів, Національних стандартів бухгалтерського обліку та нормативних документів із бухгалтерського обліку; накази по аудиторській фірмі (про прийняття завдання з аудиту до виконання, про формування аудиторської групи, про призначення керівника аудиторської перевірки, про призначення виконавця внутрішнього контролю якості). Власна законодавчо-нормативна база, що створена аудиторською фірмою та є константою для усіх перевірок, стає основою для початку робіт за договором та постійно доповнюється інформацією щодо підприємства-клієнта.

Друга частина – інформація, яка стосується суб'єкта господарювання та формується протягом усього процесу аудиту фінансової звітності. Для різних перевірок вона буде різною. Її наповнення залежить від виду діяльності суб'єкта господарювання, особливостей організації та форми ведення бухгалтерського обліку, засто-

Рис. 1. Склад інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності

сованої концептуальної основи фінансової звітності та ін.

Формування облікової та аналітичної складових частин інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності також починається на етапі передаудиту.

Аудитори збирають необхідну інформацію щодо можливості продовження діяльності підприємства у найближчому майбутньому, здійснюють експрес-аналіз показників фінансової звітності, роблять запит управлінському персоналу щодо власної оцінки припущення безперервності діяльності.

На етапі планування продовжується формування інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності шляхом розроблення програми аудиту безперервності діяльності, яка узгоджується з управлінським персоналом підприємства, де визначаються аудиторські процедури для отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів, визначаються моделі прогнозування діагностики безперервності, що будуть використовуватися в аудиті.

На етапі перевірки по суті інформаційно-аналітична база оцінки припущення про безперервність діяльності доповнюється результатами фундаментальної діагностики.

На заключному етапі аудиту, отримавши аудиторські докази на підставі сформованого інформаційно-аналітичного забезпечення, аудитор повинен дійти висновку, чи існує суттєва невизначеність щодо подій або умов, які можуть поставити під значний сумнів здатність підприємства безперервно продовжувати свою діяльність [13, с. 586].

Таким чином, масив інформації, який зібраний на етапі передаудиту, є підставою для подальшого формування інформаційно-аналітичного забезпечення на інших етапах аудиту та постійно доповнюється у процесі роботи.

У процесі аудиту аудитор продукує нову інформацію щодо об'єктивності та достовірності фінансової звітності, у тому числі дотримання управлінським персоналом підприємства припущення про безперервність діяльності.

У результаті здійснення аудиторських процедур на всіх етапах аудиту фінансової звітності формується інформаційно-аналітичне забезпечення аудиту безперервності діяльності, що схематично подано на рис. 2.

Формування інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності можливо розглядати як процес створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб аудиторів для висловлення ними думки щодо продовження діяльності підприємства у майбутньому.

Висновки. Таким чином, отримані результати дослідження дали можливість обґрунтувати необхідність формування інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності у процесі всіх етапів аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства. У результаті цього процесу здійснюється цілеспрямований відбір відповідних інформаційних показників, необхідних для підготовки, планування, виконання процедур по суті, узагальнення отриманих результатів аудиторської оцінки дотримання управлінським персоналом припущення про безперервність. Сформувавши інформаційно-аналітичне забезпечення, ауди-

Рис. 2. Формування інформаційно-аналітичного забезпечення аудиту безперервності діяльності

тори отримують достатні та прийнятні аудиторські докази для висловлення думки незалежного аудитора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособ. / В.П. Астахов. – изд. 9-е. – Москва – Ростов-на-Дону: Издательский центр Март, 2005. – 576 с.
2. Бычкова С.М. Бухгалтерский финансовый учет. / С.М. Бычкова, Д.Г. Бадмаева. – М.: изд-во Эксмо, 2008. – 528 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу http://www.libros.am/book/read/id/296571/slug/ bukhgalterskijj-finansovyjj-uchet
3. Булатов А.С. Экономика. / Под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: 2002. – 896 с.
4. Герасимова Ю.В. Про принцип безперервності діяльності організацій // Міжнародний журнал прикладних і фундаментальних досліджень. – 2009. – № 6 – С. 53–55. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rae.ru/upfs/ ?section =show_article&article_id=249
5. Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета: учеб. пособие / М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000. – 544 с.
6. Фоменко В.О. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на безперервну діяльність підприємства / В.О. Фоменко [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_1_191.pdf
7. Ерофеева В.А. Аудит. Конспект лекций / В.А. Ерофеева, В.А. Пискунов, Т.А. Битюкова. [Електронний ресурс] – Режим доступу http://www.be5. biz/ekonomika/aeva/05.htm#7
8. Дмитренко І.М. Аудит: діагностика безперервності діяльності підприємств: [монографія] / І.М. Дмитренко, І.М. Бєлоусова. Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 320 с.
9. Пятов М.Л. Допущение непрерывности деятельности в практике бухгалтерского учета / М. Л. Пятов // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 9. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.lawmix.ru/bux/154869
10. Ковалева О.В. Бухгалтерский учет и аудит бухгалтерской отчетности коммерческих предприятий: Учеб. пособ. / О.В. Ковалева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. – 512 с.
11. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. Учебник. / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
12. Терехова В.А. Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности / В А. Терехова. – С-Пб.: Питер, 2003. – 272 с.
13. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2014 року. Частина І / Пер. з англ. – Київ, Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. – 1018 с.
14. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua /laws/show/2657-12].
15. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доповн.) / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
16. Якимова О.Ю. Формирование структуры информационного обеспечения аграрного предприятия / О.Ю. Якимова [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/pdf/18_yikimova.pdf – С. 1–9].
17. Калиничева Р.В. Направления развития методологии аудита / Р.В. Калиничева // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2. – С. 179–184. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2009/2/ Kalinicheva%20R/ Kalinicheva%20R%20.pdf
18. Яремко А.О. Полівекторність інформаційно аналітичного забезпечення фінансового менеджменту торговельних підприємств / А.О. Яремко «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (33). – Ч. 3. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oia.lntu.edu.ua/files/Vipusk_9_33_Ch_3_2012.pdf

УДК 657

Осадча Г.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Темчишина Ю.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Насідзе Д.
студентка
Національного університету харчових технологій

ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЙОГО НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ НА СУЧАСНОМУ ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCTS AND ITS SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Достовірне відображення операцій з виробництва та реалізації готової продукції забезпечує результативність господарської діяльності промислового підприємства. Логічно вважати, що будь-який виробничий процес на промисловому підприємстві закінчується виготовленням готової продукції, виконанням робіт, наданням послуг. Готова продукція формується з виробів, що пройшли всі стадії обробки, збирання і укомплектування на реальному підприємстві, відповідають стандартам чи технічним умовам, якісним характеристикам, прийняті відділом технічного контролю, призначені для продажу чи передані на склад або безпосередньо замовнику.

Ключові слова: готова продукція, запаси, облік, реалізація, класифікація.

АННОТАЦИЯ

Достоверное отражение операций по производству и реализации готовой продукции обеспечивает результативность хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Логично считать, что любой производственный процесс на промышленном предприятии заканчивается изготовлением готовой продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Готовая продукция формируется из изделий, которые прошли все стадии обработки, сборки и укомплектования на реальном предприятии, соответствуют стандартам или техническим условиям, качественным характеристикам, приняты отделом технического контроля, предназначены для продажи или переданы на склад или непосредственно заказчику.

Ключевые слова: готовая продукция, запасы, учет, реализация, классификация.

ANNOTATION

Reliable reflection of operations on the production and sale of finished products ensures the effectiveness of economic activity of an industrial enterprise. It is logical to assume that any production process in an industrial enterprise ends with the manufacture of finished products, the performance of work, and the provision of services. Finished products are formed from products that have passed all the stages of processing, assembly and manning in a real enterprise, meet the standards or technical conditions, quality characteristics, adopted by the technical control department are intended for sale or transferred to the warehouse or directly to the customer.

Keywords: finished products, stocks, accounting, sales, classification.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України, її промислового виробництва зростають вимоги до інформативності бухгалтерського обліку та звітності, якості бухгалтерської інформації.

Первинною метою господарської діяльності підприємства, що завершує процес кругообігу капіталу, є реалізація продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг. У результаті реалізації виявляється суспільна корисність виробленого продукту, шляхом зіставлення доходів і витрат підприємства обчислюється фінансовий результат. Реалізація продукції, товарів, робіт, послуг не тільки є найважливішим джерелом доходів підприємства, але й первинно забезпечує формування прибуткової частини бюджету держави як об'єкт оподаткування. У зв'язку з цим потребує необхідної організації та методики облік виробництва та реалізації продукції промислового підприємства.

Адже від якості обліку в кінцевому підсумку залежить достовірне визначення фінансового результату діяльності підприємства, а саме прибутку чи збитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання обліку готової продукції в Україні широко розглянуто у вітчизняних літературних джерелах.

Теоретичні й практичні аспекти цієї проблеми відображено в роботах вітчизняних науковців, а саме у працях Л.М. Чернелевського, Н.М. Ткаченко, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, В.І. Єфименка, І.В. Жиглей, М.В. Кужельного, В.Г. Линника, В.М. Мурашка, В.М. Пархоменка, І.І. Пилипенка, Л.К. Сук, В.Я. Савченка, В.В. Сопка.

Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку готової продукції зробили також зарубіжні вчені, такі як, зокрема, В.Ф. Палій, Дж. Фостер, А.Д. Шеремет, В.Я. Соколов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте ряд важливих про-

блем обліку готової продукції ще й досі залишився недослідженим.

Мета статті полягає у розгляді актуальних питань теорії та практики обліку готової продукції з акцентуванням уваги на окремих проблемах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» готова продукція належить до запасів. Готовою продукцію вважаються конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику [6].

Випуск продукції з виробництва та передача її на склад оформлюються накладними відомостями, приймально-здавальними документами, актами приймання, в яких вказуються дата, шифр цеху і складу, найменування продукції, номенклатурний номер, одиниці виміру, кількість, ціна за одиницю. Кількість виробів, що оприбутковуються на склад, їх вага та обсяг вимірюються, підраховуються, за необхідності вироби зважуються. Накладну виписує у двох примірниках підрозділ-здавальник (цех). На обох примірниках накладних мають бути два підписи, а саме підписи начальника цеху готової продукції та начальника складу готової продукції.

На підставі одного з примірників накладної, що залишається на складі готової продукції, начальник складу чи відповідальна особа заповнює картку складського обліку. У ній роблять запис про оприбуткування готової продукції, що надійшла на склад, і разом з матеріальним звітом передають до бухгалтерії. В картці або книзі визначаються назва продукції, її номенклатурний номер, одиниця виміру, розмір, марка, ціна за одиницю [1].

В кінці місяця за даними аналітичного обліку витрат на виробництво визначається фактична собівартість готової продукції.

Формування собівартості продукції в бухгалтерському обліку здійснюється на підставі П(С)БО 16, Інструкції до Плану рахунків та Методичних рекомендацій [5].

Останнім часом ця проблема стала ще більш актуальною, тому що існує протиріччя між Податковим кодексом та П(С)БО. Якщо порівняти склад загальновиробничих витрат згідно з цими двома системами обліку, можна побачити, що існують незначні відмінності між деякими пунктами витрат, які входять до загальновиробничих. Це може викликати труднощі під час формування собівартості, незважаючи на те, що, дотримуючись змін, внесених до Податкового кодексу України, можна сказати, що загальновиробничі витрати входять до собівартості виготовленої та реалізованої продукції. Але, незважаючи на це, підприємства повинні й надалі надавати детальний зміст змінних та постійних загальновиробничих витрат, щоб полегшити прийняття рішення щодо відображення цих витрат в бухгалтерському та податковому обліку. На нашу думку, доцільно відбивати інформацію про зміни у формуванні собівартості в бухгалтерському обліку з метою більш точного віднесення витрат до її складу і всебічного контролю за процесом виробництва продукції.

Для оплати реалізованою підприємством готової продукції або товарів на адресу покупця виставляється «Рахунок-фактура».

Відвантаження із складу підприємства – продавця реалізованої продукції або товарів здійснюється на підставі документа «Товарно-транспортна накладна»; передача продукції і товарів із складу до торговельного приміщення здійснюється шляхом використання документа «Накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів».

Також існує проблема обліку готової продукції стосовно плати за отриману продукцію, виконані роботи та надані послуги. Адже майже кожному підприємству доводиться продавати продукцію чи виконану роботу з відстрочкою платежу та боротися з неплатежами. Підприємству необхідно знати, які юридичні засоби використовувати для отримання своїх грошей, як правильно організувати роботу зі стягнення дебіторської заборгованості [3].

Готовою вважається продукція повністю закінчена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки), відповідає діючим стандартам або затвердженим технічним умовам (має сертифікат чи інший документ, що засвідчує її якість), прийнята відділом технічного контролю підприємства та здана на склад або ж прийнята замовником (якщо готова продукція здається на місці) відповідно до затвердженого порядку її приймання (оформлена встановленими здавальними документами).

Для обліку готової продукції Планом рахунків передбачено рахунок 26 «Готова продукція». Цей рахунок активний, балансовий, використовується для узагальнення інформації про наявність та рух продукції, виготовленої підприємством.

За дебетом рахунку 26 відображається надходження готової продукції власного виробництва за первісною вартістю, за кредитом – списання готової продукції внаслідок продажу або використання для власних потреб.

Основна діяльність виробничого підприємства полягає у виробництві та реалізації виготовленої продукції.

Процес виробництва завершується доведенням продукції до покупця. Процес реалізації включає, по-перше, передачу права власності на продукцію продавцем продукції покупцям, по-друге, одержання грошових коштів на поточний рахунок чи в касу продавця продукції.

Реалізація продукції – це завершена стадія кругообігу засобів виробництва, внаслідок чого суб'єкт господарської діяльності отримує виручку в грошовій формі, яка спрямовується на відновлення процесу кругообігу засобів, його безперервне повторення.

Тут важливою є швидкість здійснення потоків у системі «товар – гроші», які рухаються назустріч один одному і супроводжуються витратами на збут.

На практиці облік процесу реалізації здійснюється за допомогою системи таких рахунків бухгалтерського обліку: 26 «Готова продукція», 90 «Собівартість реалізації», 70 «Доходи від реалізації», 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 64 «Розрахунки за податками й платежами», 79 «Фінансові результати» тощо.

Готова продукція на промисловому підприємстві, як зазначає Н.М. Ткаченко [8], проходить такі операції:

– випуск продукції з виробництва і здача її на склади;

– зберігання продукції на складах підприємства;

– відпуск продукції на місці одногороднім і відправка (відвантаження) іногороднім покупцям;

– відпуск продукції для внутрішніх потреб основних цехів, для збуту продукції (наприклад, тара власного виробництва) тощо;

– реалізація продукції.

Облік витрат на збут ведеться на рахунку 93 «Витрати на збут». Він відноситься до рахунків господарських процесів, є активним. За дебетом рахунку протягом звітного періоду накопичуються перераховані вище витрати, а за кредитом відображається їхнє списання наприкінці звітного періоду на рахунок 79 «Фінансові результати», субрахунок 1 «Результат основної діяльності». Облік реалізації готової продукції аналогічний обліку товарів в оптових підприємствах, методика якого розглянута в темі «Облік товарів у підприємствах торгівлі»

До складу витрат на збут входять витрати на тару й упакування продукції на складах (якщо упакування здійснюється після здачі продукції на склад); витрати щодо доставки продукції на станцію відправлення, навантаження у вагони, автомобілі чи інші транспортні засоби (якщо за умовами договору їх сплачує постачальник); витрати на маркетинг і рекламу; витрати на оплату праці і комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту тощо.

Рис. 1. Класифікація готової продукції

В організації обліку продукції основним моментом є правильна класифікація. Готову продукцію групують за формою, ступенем готовності та технологічною складністю (рис. 1) [1].

Рух готової продукції з виробництва на склад відображається в різних документах, а саме накладних, актах, відомостях випуску продукції. Працівник складу відображає дані про готову продукцію у картках складського обліку або Книзі в тому ж порядку, що й дані про виробничі запаси, після чого первинні документи передаються до бухгалтерії.

Списання собівартості реалізованої готової продукції відображається в обліку так: Дебет 901 «Собівартість реалізованої готової продукції», Кредит 26. Наприкінці звітного періоду рахунок 901 закривається, а сума на ньому за кредитом списується на дебет рахунку 79 «Фінансові результати». У разі, коли підприємства для узагальнення інформації про витрати застосовують тільки рахунки класу 8, операцію «Списано на фінансові результати первісну вартість готової продукції» буде відображено за дебетом на рахунку 791 «Результат основної діяльності» та за кредитом на рахунку 26 «Готова продукція».

Під час відвантаження готової продукції покупцю та передачі виконаних робіт і наданих послуг замовнику дебетують рахунок 90 «Собівартість реалізації» і кредитують рахунки 26 «Готова продукція», 25 «Напівфабрикати», 28 «Товари» [4].

У зв'язку з реалізацією продукції підприємство здійснює витрати, пов'язані з вивезенням цієї продукції своїм транспортом. Ці витрати відносяться за рахунок підприємства і включаються до складу витрат на збут.

Позавиробничі витрати, враховані на дебеті рахунку № 93, щомісяця списуються у частині реалізації продукції в дебет рахунку № 79 «Фінансові результати» таким записом: «Дебет рахунку № 79 «Фінансові результати», Кредит рахунку № 93 «Витрати на збут»«.

На рахунку № 79 «Фінансові результати» узагальнюється інформація про фінансові результати підприємства від звичайної діяльності.

Тут важливим є елемент цінового обліку готової продукції, який забезпечує приведення різної продукції промислового виробництва до єдиного вимірника. Ціновий показник дає можливість сформувати у вартісному вимірі підсумок щодо виробництва різної продукції як одиничних виробничих одиниць, так і промисловості загалом. В отриманні єдиного підсумку за різними видами продукції і полягає основне завдання вартісної оцінки продукції [2].

Слід зауважити, що на практиці необхідно дотримуватись порядку економіко-правової відповідальності суб'єктів купівлі-продажу. Так, під час оформлення видаткових докумен-

тів на вивіз із складу підприємства реалізованої продукції самовивозом треба обов'язково переконатися у тому, що отримувач дійсно є представником підприємства-покупця. З цією метою здійснюється перевірка виданої йому довіреності на отримання цінностей із зазначенням у ній строку її дії; адреси підприємства-покупця; кількості продукції, яку необхідно отримати, паспортних даних, а також ідентичності підпису особи, завіреного підписами керівника, головного бухгалтера і печаткою підприємства-покупця.

Надходження і вибуття із складу готової продукції і товарів знаходять своє відображення у «Картках складського обліку матеріалів».

За результатами змін, які відбулися із готовою продукцією і товарами на складі протягом місяця, до бухгалтерії підприємства подається «Звіт про рух матеріальних цінностей», за даними якого бухгалтером вносяться відповідні зміни до «Оборотної відомості по товарно-матеріальних рахунках».

Узагальнена інформація за операціями, пов'язаними з рухом готової продукції і товарів на підставі звітів виробничих підрозділів та звітів про рух матеріальних цінностей зі складу, знаходить своє відображення у журнально-ордерній формі обліку у журналах-ордерах № 3, № 5, № 6.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» готовою продукцією є продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [6].

Інформація, пов'язана з виробленою продукцією, розкривається у формах фінансової звітності підприємств. Основним джерелом такої інформації є Баланс (форма № 1) [7].

У бухгалтерському балансі залишки готової продукції відображаються за фактичною виробничою собівартістю. Для цього в другій частині активу балансу «Оборотні активи» передбачено рядок 1103 «Готова продукція». Ця стаття показує запаси виробів на складі, обробка за якими закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Рядок 1103 заповнюється на основі рахунку бухгалтерського обліку 26 «Готова продукція» шляхом підрахунку сальдо на кінець звітного періоду [7].

Інформація про виробництво і реалізацію продукції міститься також у формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності.

У формі № 5 в розділі VIII «Запаси» розкривається інформація про балансову вартість готової продукції. Розділ IX «Дебіторська заборгованість» містить дані про заборгованість покупців і замовників за продукцію. Підприємства, які займаються виготовленням та реалізацією сільськогосподарської продукції, деталізують інформацію про неї у розділах XIV і XV «Приміток до фінансової звітності».

У фінансових звітах розкривається уся необхідна інформація про виробничу продукцію, а саме її фактичну вартість на дату балансу, дохід від реалізації продукції, а також її собівартість за звітний період, грошові надходження, що виникли як результат такої реалізації продукції, деталізацію цих даних за сегментами тощо.

Це дає змогу користувачам фінансової звітності аналізувати дані про ефективність виробничого процесу, ділову активність підприємства, рентабельність виробництва та продажів, а також приймати виважені управлінські рішення.

Висновки. На узагальнену думку вітчизняних та зарубіжних науковців, до якої приєднуємося ми, готова продукція має такі особливості: повністю закінчена обробкою на даному підприємстві; прийнята відділом технічного контролю; не потребує подальшої обробки; відповідає встановленим стандартам чи технічним умовам, якісним характеристикам.

Класифікується готова продукція за формою, ступенем готовності і технологічною складністю. За формою є уречевлена продукція, результати виконаних робіт і наданих послуг. За ступенем готовності виділяють готову продукцію, напівфабрикати і неготову.

Оцінюється готова продукція за первісною вартістю відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» і П(С) БО 16 «Витрати». Оцінка здійснюється за одним із таких методів: метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; метод середньозваженої собівартості, ФІФО; метод нормативних затрат; метод ціни продажу.

Випуск продукції з виробництва та передача її на склад обов'язково оформлюються документально, а саме накладними, відомостями, приймально-здавальними документами, актами приймання. Вони виписуються в двох примірниках, один з яких призначений для здавальника, а інший залишається на складі.

На складі в облікових регістрах (картках, відомостях, сальдових відомостях, оборотних відомостях або книзі складського обліку) готова продукція обліковується в кількісному вираженні.

Для синтетичного обліку готової продукції призначено активні рахунки 26 та 27, 26 «Готова продукція», 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва».

Реалізованою продукцією підприємства вважається продукція (товари, роботи, послуги), за яку покупцю (замовнику) пред'явлені розрахункові документи. Реалізованою вважається також продукція, за яку підприємство-продавець одержало оплату або авансові платежі.

Порядок відображення у звітності здійснюється за допомогою таких статей з балансу: «Готова продукція» і, відповідно, «Дохід (виручка) від реалізації (товарів, робіт, послуг)», «Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)».

Методом контролю руху готової продукції є інвентаризація. Інвентаризацію готової продукції проводять за планом. У процесі інвентариза-

ції визначається фактична наявність цінностей, виявляються відхилення від даних книг обліку і причини відхилень. Інвентаризаційні описи разом з висновками робочої комісії здають до бухгалтерії для виявлення кінцевих результатів.

Бухгалтерський облік процесів і господарських операцій на підприємстві ведуть згідно з чинним законодавством в Україні. Інформація, відображена у фінансовій звітності, вважається такою, що відповідає даним бухгалтерського обліку наявності та руху готової продукції, якщо це підтверджують результати аудиту.

Подальше удосконалення обліку готової продукції, доходів і витрат, а також кінцевих фінансових результатів пов'язується із подальшою гармонізацією вітчизняного обліку та звітності з міжнародними стандартами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець. – 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
2. Бухгалтерський облік у документах: [навчальний посібник] / за ред. Л.М. Чернелевського. – К.: Пектораль, 2005. – 396 с.
3. Голов С.Ф. Чи перешкоджає П(С)БО 16 «Витрати» економічній роботі на підприємстві? / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 5. – С. 3–10.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291// Бухгалтерський облік і аудит – 2000. – № 1. – С. 14–65.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318; зі змінами та доповненнями.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246; зі змінами та доповненнями.
7. Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні: затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2006 р. № 250
8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: [підруч.] / Н.М.Ткаченко. – К.: Алерта, 2006. – 1080 с.

УДК 657

Павелко О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства
та природокористування

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE THEORETICAL PRINCIPLES OF CONSTRUCTION INCOMES ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні засади побудови обліку доходів будівельних підприємств. Систематизовано підходи науковців до ідентифікації сутності доходів та їх класифікації. Окреслено місце класифікації доходів у побудові їх бухгалтерського обліку. Висвітлено звітність, яка складається за результатами ведення обліку доходів. Обґрунтовано значення теоретичних засад побудови обліку доходів.

Ключові слова: облік, дохід, будівельне підприємство, звітність, економічна сутність, класифікація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические основы построения учета доходов строительных предприятий. Систематизированы подходы ученых к идентификации сущности доходов и их классификации. Определено место классификации доходов в построении их бухгалтерского учета. Освещена отчетность, которая составляется по результатам ведения учета доходов. Обосновано значение теоретических основ построения учета доходов.

Ключевые слова: учет, доход, строительное предприятие, отчетность, экономическая сущность, классификация.

ANNOTATION

The article performs the theoretical principles of construction incomes accounting. Scientific approaches to identify the essence of income and its classification are systematized. The place of classification in the system of the construction accounting is outlined. The article deals with the reporting, which is based on the results of income accounting. The significance of the theoretical principles of construction incomes accounting is grounded.

Keywords: accounting, income, construction enterprise, reports, economic essence, classification.

Постановка проблеми. Будівництво як один з ключових видів економічної діяльності є важливим фактором розвитку вітчизняної економіки. Згідно з даними Державної служби статистики України [1] впродовж 2015–2016 рр. обсяги виконаних будівельних робіт зросли, що свідчить про нарощування діяльності будівельними підприємствами у частині зведення будівель як житлового, так і нежитлового призначення. Зауважене вище вказує на актуальність дослідження економічної сутності, класифікацій доходів будівельних підприємств, що є теоретичними засадами побудови обліку доходів, оскільки саме за даними обліку, за належного ведення якого використовуються вірно сформовані класифікації, формується звітність, яка пред'являється користувачам для прийняття відповідних рішень Саме вони чинять вплив безпосередньо на функціонування господарюючого суб'єкта та його результативність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження питань з обліку доходів будівельних підприємств здійснили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, З. Задорожний [2; 3], П. Кричун [4], В. Пархоменко [5], М. Петренко [6], С. Строїч [7], Н. Тарасова [8], І. Чалий [9]. Питанням визнання, оцінки та обліку доходів присвячено праці О. Кисельової [10], Р. Назарбаєвої [11], Є. Свідерського [12], І. Склярука [13] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатньо уваги приділено обґрунтуванню теоретичних засад побудови обліку доходів будівельних підприємств та формуванню практичних рекомендацій щодо використання класифікацій доходів будівельних підприємств у їх практичній діяльності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад щодо побудови обліку доходів будівельних підприємств. Завдання дослідження такі: з'ясування та уточнення сутності доходу, розроблення практичних рекомендацій з удосконалення класифікацій доходів будівельних підприємств з урахуванням наявних численних організаційно-економічних особливостей будівництва як виду економічної діяльності. Об'єкт дослідження – процес ведення діяльності будівельними підприємствами. Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та практичних завдань з обліку доходів будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед проведенням дослідження сутності доходу будівельних підприємств, його класифікації слід зосередити увагу на трактуванні сутності поняття «будівництво». З введенням в дію Класифікатора видів економічної діяльності актуальним стало використання саме поняття «будівництво», натомість втратив чинність Загальний класифікатор галузей народного господарства, а також практично перестало використовуватись поняття «будівельна галузь».

З метою ідентифікації сутності поняття «будівництво» доцільно розглянути визначення, наведені у нормативно-правових актах. Відповідно до п. 2 П(С)БО 18 «Будівельні контракти» будівництво – це спорудження нового об'єкта, реконструкція, розширення, добудова, рестав-

рація і ремонт об'єктів, виконання монтажних робіт [14].

У ст. 1 Закону України «Про архітектурну діяльність» від 20 травня 1999 р. № 687-XIV (зі змінами) будівництво визначено як нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт. Згідно з Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД-2010) секція «будівництво» охоплює загальні та спеціалізовані роботи з будівництва будівель і споруд, включає нове будівництво, ремонтні роботи, розширення та реконструкцію, зведення будівель зі збірних конструкцій на місці ведення робіт, а також будівництво тимчасових об'єктів. Зазначена секція передбачає розділи, що стосуються будівництва будівель (розд. 41), будівництва споруд (розд. 42) і спеціалізованих будівельних робіт (розд. 43).

А. Завгородній та Г. Вознюк зазначають, що «будівництво – процес спорудження будівель і споруд» [15, с. 65]. Н. Бондарєва трактує будівництво як процес спорудження будівель і споруд, що полягає у створенні нових підприємств, здійснює розширення, реконструкцію, переозброєння діючих підприємств та інших об'єктів виробничої сфери, а також невиробничої сфери [16, с. 49]. Термін «будівництво» тісно пов'язаний з функціонуванням будівельного комплексу країни – однієї із найбільш капіталомістких і диференційованих систем, кожна зі складових якої характеризується наявністю підприємств та організацій, які займаються різноманітними видами будівництва (сільськогосподарським, житловим тощо). Як учасники будівельного комплексу організації та установи під час ведення обліку окремих операцій основної діяльності використовують різні нормативно-правові акти. Значна тривалість процесу будівництва впливає на специфіку, яка існує, зокрема, у визнанні доходів основної діяльності будівельних підприємств, облік яких має певні особливості порівняно з іншими видами економічної діяльності.

Загальний порядок визнання доходів у бухгалтерському обліку передбачено нормами П(С)БО 15 «Дохід», однак будівельні підприємства під час формування у бухгалтерському обліку інформації щодо визнання й оцінки доходів впродовж виконання будівельних контрактів використовують норми П(С)БО 18 «Будівельні контракти».

Сутність доходу за чинними стандартами обліку показано на рис. 1.

Можна зробити висновок, що у визначенні за М(С)БО 18 «Дохід» у дефініції спостерігається поняття звичайної діяльності, чого немає у НП(С)БО 1. У працях сучасних економістів спостерігаються різноманітні підходи до визначення сутності доходу. У монографії В. Дерія запропоновано визначення доходу як економічної категорії, що означає одержання підприємством певних активів (грошей, матеріальних ресурсів) чи зменшення сум зобов'язань, які спонукають до збільшення сум власного капіталу (за виключенням збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників) [14, с. 28].

В. Сопко та В. Завгородній під доходами розуміють «валовий прилив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає в процесі діяльності підприємства. Мається на увазі звичайна операційна діяльність» [18, с. 283].

Ф. Бутинець теж розглядає дохід як надходження економічних вигод, однак уточнює джерела їх виникнення: «які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо» [19, с. 509].

На відміну від попередніх визначень, трактування доходу М. Пушкарем як економічної категорії, що в загальному розумінні означає потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких пофакторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента [20, с. 389], дещо відрізняється, оскільки не зводиться до існування економічних вигод.

Дещо іншою є сутність доходу від основної діяльності будівельних підприємств, проте визначення цього поняття зустрічається вкрай

Рис. 1. Визначення доходу за національними та міжнародними стандартами

рідко, переважно у доробках російських вчених. Фінансовий результат (прибуток, дохід), за твердженням Н. Волкова, – це виражений у грошовій формі економічний підсумок господарської діяльності будівельної фірми за визначений період часу [21, с. 224].

На нашу думку, під доходами основної діяльності будівельних підприємств слід розуміти надходження економічних вигод, які одержані внаслідок виконання будівельних робіт за визначений період часу задіяними структурними підрозділами за умови використання наявного підприємницького потенціалу з урахуванням наявних ризиків та конкурентних переваг. Це визначення є досить стислим і водночас належним чином відображає усі характеристики доходу будівельного підприємства: дохід відображається у надходженні економічних вигод, вигоди одержуються за певний період часу відповідними підрозділами, дохід отримується за умови існування відповідних ризиків та конкурентних переваг.

Відповідно до п. 3 П(С)БО 18, що дублює п. 22 М(С)БО 11 «Будівельні контракти», доходи і витрати впродовж виконання будівельного контракту визнаються на дату балансу за методом ступеня завершеності робіт, належне застосування якого набуває особливої актуальності, оскільки користувачі фінансової звітності зацікавлені в отриманні реальної інформації з відображенням достовірних даних про доходи та витрати підприємств, що функціонують на ринку виконання будівельних робіт.

Для належного ведення обліку доходів велике значення має документування операцій основної діяльності. До 4 грудня 2009 р. будівельні підприємства застосовували Акт приймання виконаних підрядних робіт (ф. № КБ-2в) та Довідку про вартість виконаних підрядних робіт (ф. № КБ-3), що були затверджені Наказом Державного комітету статистики України, Державного комітету України з будівництва та архітектури «Про затвердження типових форм первинних документів з обліку в будівництві» від 21 червня 2002 р. № 237/5.

Основними первинними документами з обліку у будівництві з 2009 р. до 2014 р. були Акт приймання виконаних будівельних робіт (ф. № КБ-2в) та Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати (ф. № КБ-3), затверджені Наказом Міністерства регіонального розвитку та будівництва України «Про затвердження типових форм первинних документів з обліку в будівництві» від 4 грудня 2009 р. № 554.

З метою удосконалення кошторисно-нормативної бази у будівництві на підставі Рішення Науково-технічної ради Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 13 грудня 2012 р. № 206 та на виконання Програми перегляду державних будівельних норм і правил на період до 2015 р., затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2011 р. № 471, прийнято з наданням чинності з 1 січня 2014 р. національний стандарт ДСТУ БД.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва», що розроблений ТОВ «Науково-виробнича фірма «Інпроект»«.

Додатками Т-Ц до ДСТУ БД1.1-1/2013 «Правила визначення вартості будівництва» передбачено примірні форми первинних документів з обліку у будівництві, які використовуються під час проведення взаєморозрахунків за обсяги виконаних робіт.

Відповідно до п. 6.4.2 Правил визначення вартості будівництва під час визначення вартості виконаних обсягів робіт і проведення взаєморозрахунків за виконані роботи по об'єктах будівництва, зведення яких здійснюється за рахунок державних коштів, застосовуються примірні форми первинних облікових документів «Акт приймання виконаних будівельних робіт» (примірна форма № КБ-2в) і «Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати» (примірна форма № КБ-3).

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами) «для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи» [22].

Основними показниками форми № КБ-2в «Акт приймання виконаних будівельних робіт» є такі: «Разом прямі витрати» (вартість матеріалів, заробітна плата тощо); «Загальновиробничі витрати»; «Кошти на зведення та розбирання тимчасових будівель і споруд»; «Додаткові витрати у зимовий (літній) період»; «Разом вартість будівельно-монтажних робіт»; «Прибуток»; «Адміністративні витрати»; «Податок на додану вартість»; «Всього за актом».

Отже, цей документ містить інформацію про низку показників і з огляду на вищевикладене він є зведеним, а не первинним, отже, типова форма № КБ-2в «Акт приймання виконаних будівельних робіт» – зведений обліковий документ.

З метою формування достовірних даних у частині доходів будівельних підприємств для належного їх представлення у різних видах та формах звітності виникає потреба у проведенні правильної класифікації. Класифікація – це не суто теоретичне поняття. Вдале її проведення може бути корисним для практичних цілей. Так, зокрема, адаптація класифікацій доходів до реальних потреб будівельних підприємств здатна суттєво полегшити процес ведення обліку та складання звітності.

Як справедливо зазначає М. Бердар, «класифікація доходів дає можливість із достатнім ступенем повноти розкривати користувачам інформацію про джерела надходжень та види діяльності для отримання доходів, про залежність чи незалежність окремих категорій доходів від ефективності менеджменту на підприємстві, а також здійснювати ефективний і своєчасний контроль і аналіз доходів і результатів діяльності підприємств» [23, с. 164].

Безперечно, на підприємстві слід використовувати економічно обґрунтовану класифікацію доходів, адже належний вибір її ознак сприяє отриманню своєчасної, повної та достовірної інформації, необхідної для прийняття виважених управлінських рішень та ефективної і злагодженої організації ведення бухгалтерського обліку. Досить влучно щодо цього говорить О. Князєва: «Класифікація виконує не формальну роль, а є найважливішим елементом для побудови системи управління доходами» [24, с. 56].

Класифікація доходів підприємств не знайшла широкого висвітлення у працях науковців. Частково це питання опрацьоване у підручнику Л. Нападовської, монографіях В. Дерія та З.-М. Задорожного, посібнику Ф. Бутинця, дисертаційних роботах В. Полянко, Й. Канака, М. Ломонос-Чанкселіані, А. Шайкана та В. Костюченко.

Розвиваючи ідеї вітчизняних учених [2, с. 97], пропонуємо виділяти такі класифікаційні ознаки доходів будівельних підприємств, як вид діяльності; місце виникнення; можливість здійснення контролю; регулярність отримання; період формування; звітний період обліку; ступінь деталізації; вид виконаних робіт і наданих послуг; вид будівель; суб'єкт виконання будівництва; спосіб та характер будівництва (табл. 1).

Задля дослідження сутності перелічених видів доходів будівельних підприємств доцільно більш детально охарактеризувати подану класифікацію. За видами діяльності дохід поділяється на дохід від діяльності, що продовжується (операційної, інвестиційної, фінансової), та дохід від припиненої діяльності, необоротних активів, якщо їх не переведено до складу необоротних активів, утримуваних для продажу (дохід від інвестицій в асоційовані підприємства, дочірні підприємства тощо). Дохід від фінансової діяльності включає дохід від участі в капіталі та інший фінансовий дохід (дивіденди та відсотки одержані), внаслідок отримання якого відбуваються зміни розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

За місцем виникнення дохід поділяється на дохід основного виробництва (дохід виробничих структурних підрозділів будівельного підприємства, які безпосередньо беруть участь у виконанні будівельно-монтажних робіт); дохід допоміжного виробництва (дохід виробничих структурних підрозділів, які зайняті забезпеченням основного виробництва); дохід другорядного виробництва (дохід виробничих структурних підрозділів, які займаються виробництвом бетону тощо).

За можливістю здійснення контролю дохід поділяється на контрольований (його рівень може контролюватись з боку власників чи менеджерів будівельного підприємства, котрі здатні змінювати його своїми діями чи внаслідок впровадження певних рішень) та неконтрольований (дохід, що не може бути контрольований власниками або менеджерами організації, які не здатні чинити вплив ані на період його отримання, ані на його величину). За регулярністю отримання виділяється регулярний (систематичний) дохід (має систематичний характер, тобто формується у кожному звітному періоді) та нерегулярний (разовий) дохід (може отримуватись разово або з періодичністю, яка становить більше одного звітного періоду). За пері-

Таблиця 1

Класифікація доходів будівельних підприємств

№ з/п	Класифікаційні ознаки	Види доходів
1.	Вид діяльності	Дохід від діяльності, що триває (операційної, інвестиційної, фінансової); дохід від припиненої діяльності
2.	Місце виникнення	Дохід основного виробництва; дохід допоміжного виробництва; дохід другорядного виробництва
3.	Можливість здійснення контролю	Контрольований дохід; неконтрольований дохід
4.	Регулярність отримання	Регулярний (систематичний дохід); нерегулярний (разовий) дохід
5.	Період формування	Дохід минулого періоду; дохід звітного періоду; дохід майбутнього періоду
6.	Звітний період обліку	Дохід за місяць; дохід за квартал; дохід за півріччя; дохід за три квартали; дохід за рік; дохід за період виконання будівельного контракту чи договору підряду, що перевищує один рік
7.	Ступінь деталізації	Дохід будівельної бригади; дохід будівельної дільниці, цеху та інших структурних підрозділів; дохід будівельного підприємства
8.	Вид виконаних робіт і наданих послуг	Дохід від будівництва; дохід від надання послуг генерального підряду
9.	Вид будівель	Дохід від будівництва житлових будівель; дохід від будівництва нежитлових будівель
10.	Суб'єкт виконання будівництва	Дохід від виконання будівництва власними силами; дохід від виконання будівництва підрядними організаціями
11.	Спосіб та характер будівництва	Дохід, одержаний від виконання капітального ремонту; дохід, одержаний від виконання поточного ремонту

одом формування виділяється дохід минулого, звітного та майбутнього періодів, відповідно, йдеться про дохід, отриманий у результаті минулих подій; дохід, який напрацьовується у даний період часу; дохід, отримання якого передбачається у майбутніх періодах (з огляду на укладені будівельні контракти).

Залежно від звітного періоду обліку доходів виділяється дохід за місяць, за квартал, за півріччя, за три квартали, за рік та за період виконання будівельного контракту чи договору підряду, що перевищує один рік. Ця класифікація доходів обумовлена тим, що у бухгалтерському обліку та в обліку податкових розрахунків дані накопичуються та обліковуються за кожен місяць, а звітність формується за квартал, півріччя, три квартали та за рік. Проте слід відзначити, що досить часто період виконання будівництва перевищує один рік, з огляду на що слід виокремлювати дохід за період виконання будівельного контракту чи договору підряду, що перевищує один рік.

За ступенем деталізації доходу можна виділити дохід будівельної бригади (дохід від будівельних робіт, виконаних конкретною будівельною бригадою); дохід будівельної дільниці, цеху та інших структурних підрозділів (дохід від будівельних робіт, виконаних певною кількістю будівельних бригад, які віднесені до складу структурних підрозділів); дохід будівельного підприємства (сукупний дохід, отриманий усіма наявними структурними підрозділами).

Залежно від видів виконаних робіт і наданих послуг дохід слід поділяти на дохід від будівництва та дохід від надання послуг генерального підряду. В результаті виконання будівельних робіт для замовника підприємство отримує дохід від будівництва, у разі пошуку і залучення до процесу будівництва субпідрядних організацій генеральний підрядник одержує дохід від надання послуг генерального підряду (як правило, складає до 4% від кошторисної вартості будівництва). Принципово різна економічна сутність зазначених видів доходу обумовлює необхідність використання цієї класифікації.

Залежно від видів будівель пропонуємо виокремлювати дохід від будівництва житлових будівель, нежитлових будівель. Подана кла-

Таблиця 2

Класифікації доходів будівельних підприємств для потреб управління

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид доходів	Відображення на рахунках обліку	Подання у звітності	
				Статистична звітність	Фінансова звітність
			Кредит рахунку	Звіт про виконання будівельних робіт (ф. № 1-кб) (місячна)	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф. № 2), ряд. «Чистий доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», ряд. 2000
1.	Вид будівель	Дохід від будівництва житлових будівель	**703.1** «Дохід від будівництва житлових будівель»	**Рядок 012** «Обсяг виконаних будівельних робіт з будівництва житла власними силами»	
		Дохід від будівництва нежитлових будівель	**703.2** «Дохід від будівництва нежитлових будівель»	**Рядок 013** «Обсяг виконаних будівельних робіт з будівництва нежитлових будівель власними силами»	
2.	Суб'єкт виконання будівництва	Дохід від виконання будівництва власними силами	**703.11** «Дохід від будівництва власними силами житлових будівель»; **703.21** «Дохід від будівництва власними силами нежитлових будівель»	**Рядок 01** «Обсяг виконаних будівельних робіт власними силами»; **рядок 015** «Обсяг виконаних будівельних робіт господарським способом»	
		Дохід від виконання будівництва підрядними організаціями	**703.12** «Дохід від будівництва житлових будівель підрядними організаціями»; **703.22** «Дохід від будівництва нежитлових будівель підрядними організаціями»	**Рядок 021** «Обсяг реалізованих будівельних робіт за договорами субпідряду»	
3.	Спосіб та характер будівництва	Дохід, одержаний від виконання капітального ремонту	**703.111** «Дохід від виконання капітального ремонту житлових будівель»; **703.211** «Дохід від виконання капітального ремонту нежитлових будівель»	**Рядок 016** «Обсяг виконаних будівельних робіт з капітального ремонту»	
		Дохід, одержаний від виконання поточного ремонту	**703.112** «Дохід від виконання поточного ремонту житлових будівель»; **703.212** «Дохід від виконання поточного ремонту нежитлових будівель»	**Рядок 017** «Обсяг виконаних будівельних робіт з поточного ремонту»	

сифікація обґрунтовується тим, що будівельні підприємства з 1 січня 2010 р. щомісячно подають до органів державної статистики «Звіт про виконання будівельних робіт» (форма № 1-кб), де у розд. 1 «Обсяг виконаних робіт» слід зазначати обсяг будівельних робіт, виконаних власними силами у розрізі будівництва житлових будівель та нежитлових будівель.

За суб'єктами виконання будівництва пропонуємо виділяти дохід від виконання будівництва власними силами та дохід від виконання будівництва підрядними організаціями. Застосування поданої класифікації обґрунтовується тим, що у формі статистичної звітності «Звіт про виконання будівельних робіт», затвердженій Наказом Державної служби статистики України від 26 липня 2016 р. № 129, будівельні підприємства зобов'язані відображати загальний обсяг реалізованих будівельних робіт за звітний період та зазначати у його складі обсяг робіт, виконаний підрядником на умовах субпідряду (рядок 021). Адаптацію окремих класифікацій доходів будівельних підприємств до потреб обліку і звітності представлено в табл. 2.

Отже, під час прийняття управлінських рішень керівники будівельних підприємств можуть використовувати дані звітності, зокрема фінансової та статистичної, у рядках якої показуються складові доходу будівельного підприємства у розрізі різних ознак. За умови використання даних класифікацій в аналітичному обліку будівельних підприємств систематично формуватиметься інформація, необхідна для складання звітності. Проведення правильної класифікації доходів будівельних підприємств, її апробація в обліку спрощують ведення обліку загалом.

Висновки. Отже, формування теоретичних засад відображення облікової інформації про доходи будівельних підприємств є вкрай важливим, оскільки за результатами обліку складається звітність, що пред'являється зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття відповідних управлінських рішень, які чинять вплив не результативність діяльності будівельних підприємств. Використання правильної класифікації доходів уможливлює її практичне впровадження під час ведення бухгалтерського обліку через застосування відповідної аналітики за рахунками доходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Задорожний З. Внутрішньогосподарський облік в будівництві: методологія та організація: дис. … докт. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / З.-М. Задорожний. – Тернопіль, 2007.
3. Задорожний З.-М. Внутрішньогосподарський облік у будівництві: [моногр.] / З.-М. Задорожний. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 336 с.
4. Кричун П. Оцінка виробництва / П. Кричун // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – Вип. 6. – С. 40–48.
5. Пархоменко В. Бухгалтерський облік доходів і витрат за будівельними контрактами / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 6. – С. 6–9.
6. Петренко М. Проблеми визнання і оцінки доходів і витрат у будівництві / М. Петренко, К. Захарова // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 292–294.
7. Строїч С. Собівартість будівельно-монтажних робіт: вивчаємо нові Методрекомендації / С. Строїч // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 33. – С. 17–19.
8. Тарасова Н. Визнання доходів і витрат протягом виконання будівельного контракту / Н. Тарасова // Будівельна Бухгалтерія. – К.: Бліц–Інформ, 2005. – С. 187–198.
9. Чалий І. Будівельний облік для профі: секрети майстерності / І. Чалий. – Х.: Фактор, 2006. – 400 с.
10. Кисельова О. Податок на прибуток в координатах податкового кодексу: плюси та мінуси / О. Кисельова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 3. – С. 40–51.
11. Назарбаєва Р. Бухгалтерський облік у будівництві: загальне й особливе / Р. Назарбаєва // Бухгалтерія. – 2002. – № 18/1 (485). – С. 31–39.
12. Свідерський Є. Удосконалення методики бухгалтерського обліку податку на прибуток згідно з Податковим кодексом України / Є. Свідерський, Д. Свідерський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 3. – С. 3–7.
13. Склярук І. Генезис підходів до визначення прибутку до оподаткування в Україні / І. Склярук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – С. 26–30.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти»: Наказ Міністерства фінансів України від 28 квітня 2001 р. № 205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01.
15. Фінансовий словник / [А. Завгородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко]. – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Знання, КОО, 2000. – 587 с.
16. Бондарєва Н. Термінологічне дослідження поняття «будівництво» в економіці України / Н. Бондарєва // Вісник Львівського національного університету імені І. Франка. – (Серія «Економіка»). – 2008. – Вип. 40. – С. 47–50.
17. Дерій В. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: [моногр.] / В. Дерій. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 272 с.
18. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: [підруч.] / В. Сопко, В. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 411 с.
19. Контроль і ревізія / [Ф. Бутинець, Н. Виговська, Н. Малюга, Н. Петренко]. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 544 с.
20. Пушкар М. Фінансовий облік: [підруч.] / М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
21. Волков Н. Бухгалтерский учет в строительстве / Н. Волков. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 240 с.
22. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
23. Бердар М. Організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку доходів і фінансових результатів підприємства / М. Бердар // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6 (121). – С. 161–164.
24. Князєва О. Класифікація доходів підприємств у системі бухгалтерського обліку / О. Князєва // Вісник КНТЕУ. – 2006. – № 5. – С. 56–62.

УДК 657.631

Пилявець В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Пославська Л.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА РОСЛИННИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

CONTROL ORGANIZATIONAL BASIS OF THE PRODUCTION PROCESS OF THE CROP YIELDING IN THE ACTIVITY OF THE AIC ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено організаційні засади контролю процесу виробництва рослинницької продукції на аграрних підприємствах. Визначено характерні особливості внутрішнього та зовнішнього контролю. Узагальнено етапи, стадії внутрішнього контролю.

Ключові слова: управління, облік, зовнішній та внутрішній контроль, продукція рослинництва, аграрне підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы организационные основы контроля процесса производства растениеводческой продукции на аграрных предприятиях. Определены характерные особенности внутреннего и внешнего контроля. Выделены этапы, стадии внутреннего контроля.

Ключевые слова: управление, учет, внешний и внутренний контроль, продукция растениеводства, аграрное предприятие.

ANNOTATION

Control Organizational Basis of the Production Process of the Crop Yielding in the Activity of the AIC Enterprise are investigated in the article. The special features of inner and external control are maintained. The steps and stages of the inner control are summed up.

Keywords: government, accounting, inner and external control, crop yielding, agrarian enterprise.

Постановка проблеми. В основі діяльності будь-якого підприємства є виробничий процес, який функціонує в результаті взаємодії процесів праці та природних процесів, які спрямовані на виготовлення запланованої продукції для задоволення потреб споживачів. В умовах ринкової економіки система контролю виробничих процесів є невід'ємною частиною виробничого процесу. Це пов'язано з тим, що саме від організації управління системою контролю виробничих процесів безпосередньо залежить ефективність функціонування будь-якого підприємства. Саме цим пояснюється вибір тематики дослідження та її актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці організації контролю на підприємстві присвячено наукові праці багатьох учених. Зокрема, це О.А. Галич, І.О. Крюкова, І.М. Дунаєв, С.М. Петренко, Н.Н. Чупирін. А.Б. Парфеновський, А.Я. Лукашин, Р.А. Сагайдак. та інші. Проте, незважаючи на значні теоретичні доробки, питання організаційних засад контролю виробничих процесів на аграрних підприємствах ще недостатньо розкриті.

Виділення невиділених раніше частин загальної проблеми. Багато різноманітних аспектів щодо побудови контролю за діяльністю виробничих процесів на аграрних підприємствах залишаються недостатньо розкритими і потребують більш глибокого вивчення. Це пов'язано з тим, що зараз створюються нові умови функціонування товарних ринків і формування ефективного контролю виробництва галузі як ніколи є актуальним.

Метою статті є дослідження особливостей організації контролю виробничих процесів галузі рослинництва в аграрних формуваннях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рослинництво є основною галуззю сільськогосподарського виробництва. Воно забезпечує потреби населення в продуктах харчування, є базою для розвитку тваринництва надає сировину для промисловості. Воно має специфічні особливості, що впливає на ведення бухгалтерського обліку та здійснення контролю. Для нього характерна сезонність виробництва, розрив між періодами виконання технологічного процесу та отримання готової продукції. Виробничі витрати в рослинництві здійснюються тривалий час дуже нерівномірно, технологічний процес залежить від природних умов і практично не може бути прискорений завдяки інтенсифікації [3, с. 158].

Тому досить важливу роль відіграє ефективно налагоджений контроль на підприємстві. Контроль виробничої діяльності на аграрних підприємствах має бути спрямований на виявлення резервів збільшення обсягів виробництва продукції та поліпшення її якості. Підвищення ролі виробничого контролю формується внаслідок посиленням конкуренції в умовах переходу до ринку, розвитком науково-технічного прогресу, підвищенням у цих умовах господарського ризику, впливу зовнішнього ринку.

Під час проведення контролю процесу виробництва потрібно враховувати чітко виражений технологічний характер рослинницької галузі. Процес виробництва продукції рослинництва може бути об'єктом як зовнішнього, так і внутрішнього контролю.

Об'єктами обліку та контролю в рослинництві є різні види основної та супутньої продукції, які одержують від кожної сільськогосподарської культури. Крім того, важливими питаннями є незавершене виробництво, під яким розуміють вартість робіт і спожитих ресурсів для виробництва продукції рослинництва, які виконані (понесені) в поточному році під урожай майбутнього року. Продукція рослинництва після збирання з посів транспортується на склад і доробляється (осушується, очищується, сортується тощо).

Безпосередньо органом зовнішнього контролю призначення якого є контроль процесу виробництва в сільському господарстві це – Державна інспекція сільського господарства України яка входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі [7].

Основними функціями Державної інспекції у сфері виробництва продукції рослинництва це:

– контроль якості та безпечності сільськогосподарської продукції;

– контроль за дотриманням вимог земельного законодавства, використанням та охороною земель;

– контроль за насінництвом та розсадництвом, якістю насіння та садивного матеріалу;

– контроль за експлуатацією та технічним станом сільськогосподарської техніки;

Крім того, на регіональному рівні контроль за виробництвом рослинницької продукції відповідно до закріплених обов'язків і наданих повноважень здійснюють:

1. Департамент агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій.

2. Відділи агропромислового розвитку районних державних адімінстрацій.

3. Державна екологічна інспекція України та її територіальні органи на місцях.

4. Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру (Держгеокадастр) та її територіальні органи на місцях.

На рівні суб'єктів господарювання контроль забезпечують:

– контролюючі підрозділи торгових, постачальницько-збутових і інших організацій;

– замовники та покупці (представники замовників на підприємствах, торгові агенти елеваторів та переробних підприємств);

– споживачі (представники суспільства, асоціацій, спілок громадськості).

Кожному з вищезазначених суб'єктів відповідає свій вид контролю, що відрізняється від інших видів наступними ознаками:

– основні напрями і конкретні завдання перевірок;

– арсенал наявних засобів і методів здійснення контролю продукції;

– місце і час проведення контролю;

– глибина проникнення в суть явищ і міра охоплення всієї сукупності чинників і причин, що прямо або побічно впливають на якість продукції (робіт, послуг);

– рівень узагальнення результатів перевірок;

– сукупність важелів і каналів дії на об'єкт контролю;

– характер дії на контрольований об'єкт.

На зниження ризиків під час виробництва рослинницької продукції на насамперед спрямована система внутрішнього контролю. Він має запобігти порушенням і зловживанням в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності аграрних формувань і забезпечити ефективний контроль за раціональним використанням ресурсів, що сприятиме зростанню прибутковості.

Внутрішній контроль – це комплекс контрольних дій, організованих власником і керівництвом підприємства, спрямованих на досягнення мети підприємства з позиції оцінки управлінської діяльності щодо різних рівнів управління в частині ідентифікації і зниження ризику ведення бізнесу. Запропоноване визначення враховує суб'єкти формування інформації для здійснення внутрішнього контролю та особливості її накопичення відповідно до потреб користувачів різних рівнів управління підприємством [4, с. 10].

Внутрішньогосподарський контроль є системою безупинного спостереження за ефективністю використання фінансових та майнових ресурсів інвестованих у діяльність господарюючого суб'єкта, законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей. Водночас цей контроль є складовою частиною внутрішнього економічного механізму, одним із прийомів перевірки виконання прийнятих управлінських рішень, найважливішою функцією управління підприємством [2, с. 68].

Система внутрішньогосподарського контролю дає змогу з'ясувати, наскільки діяльність підрозділів усіх ієрархічних рівнів відповідає чинному регламенту, установленим завданням і наскільки вона ефективна.

У процесі контролю збирають й аналізують необхідну інформацію, виявляють відхилення фактичних показників від установлених (планових, стандартних) та їх причини. Внутрішньогосподарський контроль, як функція управління, є засобом зворотного зв'язку між об'єктом управління й органом управління, інформуючи про справжній стан об'єкта і фактичне виконання управлінських рішень.

Внутрішній контроль – це процес, який забезпечує відповідність функціонування конкретного об'єкта прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої

мети. Основною його метою є об'єктивне вивчення фактичного стану справ у суб'єкта господарювання, виявлення та попередження тих факторів і умов, які негативно впливають на виконання прийнятих рішень і досягнення поставленої мети, та доведення цієї інформації до органу управління. Внутрішній контроль за діяльністю цехів, бригад, ділянок та інших внутрішньогосподарських формувань проводиться в суб'єктах господарювання їх керівниками і спеціалістами під час виконання ними своїх функціональних обов'язків, а також штатними контролерами, ревізорами та аудиторами [1, с. 28].

Внутрішній контроль безпосередньо на аграрних підприємствах здійснюють

– власники, наглядова рада, члени правління;

– директори і головні спеціалісти підприємств;

– підрозділи контролю підприємств (ревізійна та інвентаризаційна комісія);

– спеціалізовані відділи технічного контролю підприємств і їх підрозділи;

Внутрішній контроль операцій із виробництва рослинницької продукції передбачає сукупність послідовних етапів, які за їх функціональним призначенням можна згрупувати на певні стадії, дотримання яких зумовлене виконанням завдань, поставлених перед суб'єктами контролю.

Організаційна стадія контролю передбачає визначення суб'єктів та об'єктів контролю, завдань, які слід вирішити в ході проведення контролю, джерел інформації, необхідної для здійснення внутрішнього контролю.

Підготовча стадія здійснюється з метою розробки плану та програми здійснення внутрішнього контролю, визначення алгоритму дій, вибір методів та прийомів перевірки, розподіл обов'язків та збір інформаційної бази контролера.

Методична стадія внутрішнього контролю результатів процесу виробництва продукції полягає у перевірці правильності оформлення первинних документів, відображенні понесених витрат та результатів виробництва в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, розрахунку відхилень від встановлених норм.

Результативна стадія передбачає виявлення причин утворення перевитрат ресурсів, появи бракованої продукції, аналіз та встановлення винних осіб, це забезпечить отримання достовірної облікової інформації та прийняття управлінських рішень щодо уникнення виявлених проблем у майбутньому.

Інспекційна стадія контролю за результатами процесу виробництва продукції передбачає безпосередню перевірку виконання рішень і контроль за впровадженням розроблених пропозицій.

Таким чином, організаційне забезпечення внутрішнього контролю операцій із виробництва рослинницької продукції насамперед потребує від контролера певної її систематизації чи класифікації, оскільки без розподілу на чітко визначені стадії внутрішнього контролю важко зібрати всі наявні докази щодо виявлених порушень, правильно оцінити процеси, явища, що виникають, а також перевірити всі наявні господарські операції, які необхідні для підтвердження результатів діяльності.

Процес здійснення внутрішнього контролю процесу виробництва продукції рослинництва передбачає такі етапи:

– перевірку технічної документації на виробництво продукції рослинництва (паспорти полів, програми вирощування тощо);

– перевірку правильності технологічного процесу вирощування і його результатів;

– перевірку процесу зберігання продукції рослинництва;

– перевірку наявності необхідної, доступної достовірної та своєчасної інформації про основну, супутню та побічну продукцію;

– перевірку точності та достовірності оцінки результатів виробництва рослинницької продукції;

– перевірку наявності та правильності оформлення первинних документів щодо операцій із виробництва продукції рослинництва;

– перевірку правильності відображення господарських операцій із виробництва продукції рослинництва на рахунках бухгалтерського обліку;

– перевірку аналітичного обліку операцій із виробництва рослинницької продукції;

– встановлення ефективності використання відходів (соломи та полови);

– перевірку відповідності даних регістрів синтетичного й аналітичного обліку операцій із виготовлення рослинницької продукції, показників облікових регістрів та фінансової звітності;

– перевірку правильності проведення розрахунків із постачальниками та підрядчиками за операціями з виробництва рослинницької продукції.

Ефективна організація внутрішнього контролю операцій із виробництва рослинницької продукції вимагає дотримання окремих положень:

– чітке визначення об'єктів бухгалтерського обліку під час виробництва рослинницької продукції;

– достовірний та повний бухгалтерський облік на місцях (бригадах та відокремлених підрозділах, філіях) виникнення витрат та виробництва основної та супутньої продукції рослинництва та відходів виробництва, а саме – введення субрахунків, необхідних для бухгалтерського обліку та складання відповідних відомостей їх руху;

– контроль за організацією та веденням бухгалтерського обліку й інформаційного забезпечення системи фінансового аналізу з метою ефективного використання основної та супутньої продукції та відходів виробництва.

Важливим питанням є розподіл внутрішнього контролю операцій із виробництва рослинницької продукції на попередній, поточний і наступний сприяє, який зумовить розмежування відповідальності за їх виникнення, а значить сприяє його посиленню, що позитивно впливає на результати господарської діяльності.

На етапі попереднього контролю основними завданнями перевірки є:

– оцінка обґрунтованості та своєчасності розробки планових показників щодо виробництва продукції рослинництва загалом по підприємству та в розрізі виробничих підрозділів;

– контроль готовності до технологічного процесу – з'ясовується готовність техніки до сівби, забезпеченість насінням, добривами, якість посівних робіт, дотримання оптимальних термінів їх виконання, своєчасність і якість робіт за доглядом за посівами, збиранню урожаю тощо;

– формування положення про заходи морального та матеріального стимулювання працівників занятих на виробництві продукції рослинництва;

– планування здійснення тематичних перевірок вибіркового та суцільного контролю за процесом виробництва рослинницької продукції.

На етапі поточного контролю завданнями перевірки будуть:

– оцінка технологічних процесів виробництва рослинницької продукції: фіксація всіх відхилень і порушень від нормального його функціонування;

– технологічний контроль виробництва в розрізі філії, бригад;

– контроль та оцінка виявлених фактів бракованої, супутньої, побічної продукції та відходів виробництва;

– виявлення та діагностика проблем, що виникають у разі зміни технології виробництва та коригування планів і діяльності підприємства.

На етапі наступного контролю завданнями перевірки є:

– контроль та аналіз відхилень від планових показників щодо виробництва продукції рослинництва;

– контроль законності утилізації відходів виробництва;

– виконання договірних зобов'язань у частині реалізації продукції.

З метою ефективного запобігання та виявлення негативного результату процесу виробництва рослинницької продукції, необхідним є застосовування технічного контролю, який є складовою технологічного процесу вирощування.

Потрібно також зазначити, що організація технічного контролю результатів процесу виробництва на підприємстві повинна охоплювати сферу проектування, практичну організацію процесів управління виробничо-технологічними факторами та якістю продукції з метою забезпечення випуску продукції з таким рівнем якості, який повністю відповідає вимогам нормативно-технічної документації [5, с. 254].

Технічний контроль на аграрних підприємствах за виробничим процесом вирощування рослинницької продукції виконується у вигляді вхідного контролю сировини й матеріалів, які надходять на підприємство, операційного та приймального контролю готової продукції. Такий контроль повинен охоплювати всі технологічні ланки і здійснюватись відповідними технологічними службами (агрономами, технологами з виробництва та переробки).

Для більш ефективного здійснення перевірок діяльності суб'єктів господарювання, систему внутрішнього контролю на аграрному підприємстві необхідно забезпечити нормативно-правовим актом, а саме розпорядчим документом про проведення внутрішньої перевірки (про проведення внутрішньої перевірки).

Висновки. Отже, процес виробництва продукції рослинництва не можливий без створення ефективної та добре організованої системи внутрішнього контролю на аграрних формуваннях. Організація внутрішнього контролю забезпечує виготовлення якісної рослинницької продукції, раціональне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на виробництво продукції, надання інформації про можливість використання результатів виробництва за призначенням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галич О.А. Внутрішньогосподарський контроль в системі управління аграрних підприємств / О.А. Галич // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 1 (4). – Т. 3. – Полтава: ПДАА. – 2012. – С. 94–99.
2. Крюкова І.О., Гнатьєва Т.М. Внутрішній контроль в системі управління підприємствами АПВ / І.О. Крюкова, Т.М. Гнатьєва // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – № 75. – 2014. – С. 65–72.
3. Плаксієнко В.Я. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України: [підручник] / В.Я. Плаксієнко, Л.М. Пісьмаченко, Я.І. Рябий; за заг. ред. В.Я. Плаксієнка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2008. – 946 с.
4. Петренко С.М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / С.М. Петренко; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2010. – 36 с.
5. Риггс Дж. Производственные системы: планирование, анализ, контроль / Дж. Риггс; сокр. пер. с англ. общ. ред. и послесл. А.И. Анчишкина. – М.: «Прогресс», 1972. – 340 с.
6. Сагайдак Р.А. Внутрішній контроль в управлінні сільськогосподарськими підприємствами / Р.А. Сагайдак. – Дисертація на здобуття наукового ступеня к. е. н. – К., 2008. – 242 с.
7. Офіційний сайт інспекції сільського господарства України –http://www.disgu.gov.ua.

УДК 338.512

Рета М.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ

MANAGEMENT COST INTERNATIONAL BUSINESS: STRATEGIC ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості стратегічного управління витратами зовнішньоекономічної діяльності підприємств у сучасних ринкових умовах господарювання. З'ясовано мету стратегічного управління витратами підприємства та переваги стратегічного управління зовнішньоекономічними витратами. Визначено головні особливості витрат зовнішньоекономічних відносин та їх основні класифікації. Запропоновано розширення класифікації витрат зовнішньоекономічної діяльності з метою підвищення їх прогнозованості та контрольованості. Розглянуто обліково-аналітичну модель інформаційного забезпечення процесу управління витратами зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, витрати, стратегічне управління, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, модель інформаційного забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности стратегического управления затратами внешнеэкономической деятельности предприятий в современных рыночных условиях хозяйствования. Выяснена цель стратегического управления затратами предприятия и преимущества стратегического управления внешнеэкономическими затратами. Определены главные особенности расходов внешнеэкономических отношений и их основные классификации. Предложено расширение классификации расходов внешнеэкономической деятельности с целью повышения их прогнозируемости и контролируемости. Рассмотрена учетно-аналитическая модель информационного обеспечения процесса управления затратами внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, затраты, стратегическое управление, эффективность внешнеэкономической деятельности, модель информационного обеспечения.

ANNOTATION

In the article the features of strategic cost management International Business in current market conditions. Found out the purpose of strategic cost management company and the benefits of strategic management of foreign economic costs. The basic features of the cost of foreign economic relations and their basic classification. An expansion costs classification of foreign economic activity to improve their predictability and controllability. We consider the accounting and analytical model providing process information management costs of foreign trade.

Keywords: foreign economic activity, costs, strategic management, efficiency of foreign trade, information provision model.

Постановка проблеми У сучасному глобальному середовищі зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) охоплює мікро- та макро- рівні економічних відносин і є одним із ефективних стратегічних напрямів розвитку як економіки країни загалом, так і окремих підприємств. Вихід підприємства на нові зовнішні ринки пов'язаний не тільки з низкою нових можливостей і переваг, але і з прихованими загрозами, такими як зниження платоспроможності, ефективності діяльності, обмеженість можливостей самофінансування діяльності тощо. Тому управлінські рішення щодоо зовнішньоекономічної діяльності мають бути виваженими і вирішувати одночасно два завдання – підвищувати ефективність діяльності і нейтралізувати потенційні загрози. Кожний з цих напрямів пов'язаний з певним рівнем витрат, які є одними з важливих об'єктів управління для системи менеджменту підприємства, тому у сучасних умовах жорсткої конкуренції особливо актуальним є питання ефективного управління для мінімізації витрат, оптимізації їхньої структури, вивільнення, скорочення непродуктивних витрат. Звичайно, сучасний стан економіки України, висока ризикованість ЗЕ операцій, політична нестабільність загалом значно ускладнюють процеси управління, тому стратегічне мислення та управління витратами ЗЕД потребує розробки надійних та ефективних інструментів і методів. Отже, в умовах постійного зростання зовнішньоекономічних зв'язків в економіці країни підвищується актуальність стратегічного управління зовнішньоекономічними витратами суб'єктів господарювання, зумовлена потребами у розробці надійної методики та ефективного інструментарію для здійснення ефективного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій За останні десятиліття напрацьована значна кількість підходів щодо визначення поняття «витрати», що відображено у працях С.Ф. Голова, В.П. Завгороднього, Т.П. Карпової, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорєлова, Ю.С. Цал-Цалка, О.Є. Кузьміна, О.Г. Мельника, а також у роботах зарубіжних науковців П. Беаміша, А. Морісона, Ф. Розенцвейга, Д. Белла, М. Мінора. Особливостям процесу управління витратами експортної діяльності присвячено роботи О.М. Вакульчика, Н.О. Вацик, Б.Д. Гаврилишина, Я.С. Ларіна, О.А. Устинко, С.І. Юрій, А.С. Філіпенко. Окремо досліджувалися питання стратегічного управління вітчизняними підприємствами, у тому числі і стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю, у роботах А.Е. Воронкової, І.І. Дахна, Ю.Г. Козака, О.М. Ястремської. Дослідженням у сфері стратегічного

управління витратами підприємства присвячені праці Т. Адаменко, В. Говіндараджана, Т. Дроздова, Г. Краюхина, В. Кусатрьова, В. Лебедєва, Г. Партина, Дж. Шанка, В. Шульги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатньо розкрито питання щодо визначення стратегічної сутності, витрат ЗЕД, їхнього складу, порядку визначення та формування в інформаційній системі підприємства.

Мета статті полягає у висвітлені економічної сутності витрат зовнішньоекономічної діяльності підприємства, визначенні їх особливостей та класифікації для стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження Однією з головних цілей підприємства є максимізація доходу за всіма напрямами діяльності. Досягнення цієї мети пов'язане не тільки з ефективною організацією процесу закупівлі, виробництва та реалізації товарів, робіт та послуг, але й із процесом ретельного планування і контролю витрат на здійснення цих операцій. Стратегічне управління витратами створює передумови для використання наявних у підприємства конкурентних переваг та створення нових можливостей. Отже, запровадження системи стратегічного управління витратами ЗЕД є запорукою підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках.

Сучасна облікова система не передбачає виокремлення витрат ЗЕД. Відповідно до Н(С)БО 1 витрати являють собою «зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які приводять до зменшення власного капіталу» [1], а їх відображення в обліку відповідно до П(С)БО 16 [2] відбувається «одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань». П(С)БО 16 також окреслює склад витрат, загальний порядок формування собівартості та розподілу непрямих витрат, але окремих рекомендацій щодо обліку витрат ЗЕД із детальним розробленням їх структури та класифікації у нормативній літературі не існує.

Водночас відсутність детальних інформаційно – облікових даних про склад, структуру саме витрат, пов'язаних із ЗЕД, ускладнює визначення розміру прибутку, який отримано в результаті здійснення ЗЕД, унеможливлює аналіз ефективності діяльності підприємства у сфері ЗЕД та окремих видів його продукції (товарів, послуг) на певних ринках, а це приводить до прийняття хибних управлінських рішень, наслідки яких можуть бути фатальними для розвитку підприємства. Таким чином, розглядаючи ефективність управлінських рішень у двох аспектах – цільовому та витратному, необхідно формувати таку систему стратегічного управління, завдяки якій стане можливим планування, прогнозування, оптимізація та контроль витрат у довгостроковій перспективі з метою реалізації стратегічних цілей підприємства, частиною якої стане сфера ЗЕД. Стратегічне управління витратами, метою якого є довгострокове забезпечення економічної ефективності підприємства за умови дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень та поведінку витрат, являє собою багатоступеневий процес, перший етап якого передбачає формування складу та переліку витрат як об'єкта управління.

Підходи щодо класифікації витрат ЗЕД визначаються саме специфікою цієї діяльності. Так, наприклад, зовнішньоекономічна діяльність пов'язана із значним ступенем політичного та економічного ризику, необхідністю врахувати норми і вимоги міжнародного законодавства під час переходу прав власності, здійснювати митні оформлення товарів, проводити операції з іноземною валютою, враховувати особливості та переваги смаків зовнішніх споживачів, тенденції розвитку ринків тощо. А це, звичайно, пов'язано з появою низки додаткових видів витрат та необхідністю їх упорядкування, аналізу і контролю.

Окремі спроби щодо розмежування витрат на ЗЕД проводилися вітчизняними та закор-

Таблиця 1

Класифікація витрат зовнішньоекономічної діяльності

Класифікаційна ознака	Види витрат
За елементами витрат	Витрати на оплату праці, витрати на використання виробничих факторів, фінансові витрати
За статтями витрат	Матеріальні витрати, витрати на оплату праці, накладні витрати
За видами діяльності	Експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт
За стадіями договірного процесу	Витрати на підготовку та укладання договору, витрати на реалізацію договору
За функціональними сферами	Постачання, виробництво, збут
За центрами відповідальності	Центри доходів, витрат, прибутку, інвестицій
За ступенем контролю	Контрольовані, неконтрольовані
За учасниками бізнес-процесу (місцями виникнення)	Постачальники, підрозділи підприємства, споживачі
За можливістю прогнозування	Прогнозовані; непрогнозовані
За відношенням до об'єкту обліку	Прямі і непрямі
За відношенням до ризику	Витрати на компенсацію ризикових подій, втрати доходу від ризикових подій

Джерело: складено автором на основі [2, 3, 6, 7]

Рис. 1. Обліково-аналітична модель інформаційного забезпечення процесу управління витратами ЗЕД підприємства (складено автором)

донними науковцями як у контексті побудови системи показників оцінки ЗЕД, так і в процесі управління окремими видами ЗЕД. Так, наприклад, Н.О. Вацик розглядає поняття «витрати на експортну діяльність» та «витрати, пов'язані з експортом» і детально досліджує характеристику витрат на експортну діяльність [3]. О.М. Вакульчик і Д.П. Дубицький, узагальнивши погляди щодо методики аналізу ЗЕД, запропонували три групи показників, такі як показники ефективності експорту; показники ефективності імпорту; показники ефективності ЗЕД, що передбачає окремий облік витрат на експорт та імпорт [4]. Складники обліково-аналітичного забезпечення ЗЕД фармацевтичних підприємств розглядалися у попередніх роботах [5], але більшу частину уваги акцентовано на поточному управлінні витратами ЗЕД.

Отже, класифікація витрат ЗЕД для цілей управління являє собою досить розвинену систему, яка за умови відповідного та своєчасного інформаційного наповнення дасть можливість ефективно отримувати та аналізувати інформацію про витрати ЗЕД.

Однак фактично відсутні інструменти, за допомогою яких можна вирішувати питання щодо визначення складу та порядку прогнозування витрат ЗЕД з урахуванням неминучого факту наявності певного ступеня ризику, що існує незалежно від виду договору, контрагента або країни для співпраці. А ціллю стратегічного управління є саме оптимізація витрат за умови підвищення ефективності діяльності у довгостроковій перспективі. Тобто стратегічне управління витратами ЗЕД має превентивний характер і починатися ще до підписання ЗЕ угоди. Тому ми вважаємо, що класифікацію витрат ЗЕД необхідно доповнити поділом витрат за трьома категоріями, такими як

1) витрати, пов'язані безпосередньо з виготовленням (закупівлею) товарів (робіт, послуг);

2) витрати, пов'язані зі здійсненням зовнішньоекономічних операцій;

3) витрати пов'язані з ризиками ЗЕД.

Отже, склад витрат першої групи відповідає витратам, які регулюються П(С)БО 16 та становлять собівартість продукції (товарів, послуг). Склад цих витрат визначається специфікою продукту (товарів, послуг) і найчастіше є митною вартістю. Друга група являє собою витрати, безпосередньо пов'язані із процесом реалізації ЗЕ операцій, які можливо формувати за етапами реалізації зовнішньоекономічного договору або залежно від виду продукції (товару, послуг). На попередніх етапах до складу цих витрат можуть входити витрати на дослідження ринку (маркетингові витрати), витрати на юридичні послуги, представницькі витрати, транспортні витрати, експлуатаційні витрати та ін. Третя група витрат пов'язана з необхідністю оцінювати вірогідність настання ризикових подій, пов'язаних із реалізацією ЗЕ операцій та необхідністю оцінювати витрати на компенсацію (ліквідацію) наслідків ризикових подій або оцінювати розмір втрат потенційно можливих доходів. Ця група витрат найбільш складна з погляду оцінки та обліку, проте завдяки формуванню таких витрат стає можливою повна оцінка витрат ЗЕД та їх аналіз до початку реалізації ЗЕ угоди.

На відміну від існуючих, запропонована класифікація розширить можливість формування інформації щодо альтернативної оцінки вартості процесу ЗЕД підприємства і на основі цього дасть змогу визначати прийнятний ризиковий профіль кожного з договорів ЗЕД.

Крім збору інформації, має відбуватися її постійна обробка та аналіз, що пропонується організувати за схемою (рис. 1).

Отже, стратегічно орієнтована система обліку містить два компоненти, такі як регулярне стратегічне управління (передбачає набір класичних процедур аналізу, формування рішення, впровадження, оцінювання, контролю), та стратегічне управління в реальному масштабі часу (екстрене реагування на зміни у внутрішньому або зовнішньому середовищі для уточнення стратегії).

Отже, на нашу думку, сьогодні роль облікової стратегічної системи полягає в інтеграції різних елементів та складників системи управління підприємством, побудові зворотного зв'язку між внутрішнім та зовнішнім середовищем, накопиченні й обробці інформації, яку неможливо отримати в рамках традиційної обліково-аналітичної системи, забезпеченні інформацією не тільки зовнішніх користувачів, але й менеджменту підприємства для формування і прийняття управлінських рішень. Таким чином, розвиток системи стратегічного управлінського обліку пов'язаний з тим, що постійно зростає потреба в інформації, яка характеризує потенційний вплив чинників зовнішнього середовища на реалізацію стратегії підприємства.

Проведене дослідження методичних засад організації системи стратегічного управлінського обліку має посприяти активному практичному впровадженню цієї системи на вітчизняних підприємствах.

Висновки. Для кожного підприємства, залученого у зовнішньоекономічну діяльність, незалежно від сфери діяльності постає питання визначення та прогнозування витрат на здійснення цієї діяльності. Достовірне знання усіх складників витрат на ЗЕД та їх найточніший розрахунок під час розроблення плану діяльності свідчитиме про доцільність здійснення зовнішньоекономічних операцій як загалом, так і за умови різних методів виходу на зовнішні ринки. Стратегічне управління витратами займає одне із ключових місць у системі управління діяльністю підприємства. Саме завдяки йому стає можливим у мінливих кризових умовах мати реальні інструменти змін та керувати власним потенціалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00
3. Вацик Н.О. Витрати на експортну діяльність: сутність, склад та загальна характеристика [Електронний ресурс] / Н.О. Вацик – Режим доступу до ресурсу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_1/068-074.pdf.
4. Вакульчик О.М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.М. Вакульчик, Д.П. Дубицький. // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка.. – 2012. – № 2. – С. 75–82.
5. Зборовська О.М. Логістичний механізм зовнішньоекономічної діяльності фармацевтичних підприємств: монографія / О.М. Зборовська, Н.С. Клунко, М.В. Рета. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. – 284 с.
6. Колісник Г.М. Сутність системи стратегічного управління витратами підприємницьких структур в умовах конкуренції / Г.М. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16 – С. 227–239.
7. Костецька Н. Стратегічне управління витратами хлібопекарських підприємств / Н. Костецька // Галицький економічний вісник — Тернопіль: ТНТУ, 2014. – Том 44. – № 1. – С. 138–145.

УДК 657

Рибак І.І.
студентка
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Івата В.В.
доцент кафедри обліку і економічного аналізу
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

THE ROLE OF INTERNAL CONTROL USE OF PRODUCTION RESOURCES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що однією з найбільш складних і масштабних ділянок бухгалтерського обліку є облік матеріально-виробничих запасів, що визначає роль внутрішньогосподарського контролю в цьому напрямі – використання запасів для виробничої та іншої діяльності суб'єктів господарювання. Окреслені основні завдання внутрішньогосподарського контролю та наведено опитувальний лист для оцінки системи внутрішньогосподарського контролю використання запасів на підприємстві. Визначено основні заходи служби внутрішнього контролю використання запасів.

Ключові слова: бухгалтерський облік, внутрішній контроль, матеріально-виробничі запаси, матеріальна основа виробничих фондів, активи, собівартість продукції.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что одним из наиболее сложных и объемных участков бухгалтерского учета является учет материально-производственных запасов, что определяет роль внутрихозяйственного контроля в этом направлении – использование запасов для производственной и иной деятельности субъектов хозяйствования. Обозначены основные задачи внутрихозяйственного контроля и приведен вопросник для оценки системы внутрихозяйственного контроля использования запасов на предприятии. Определены основные мероприятия службы внутреннего контроля использования запасов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, внутренний контроль, материально-производственные запасы, материальная основа производственных фондов, активы, себестоимость продукции.

ANNOTATION

The article identified that among the most complex areas of accounting is the accounting of material-industrial stocks, which in turn determines the role of internal control in this direction is the use of inventory for production and other business entities. The main objectives of internal control, and given a questionnaire to assess the system of internal control the use of stocks in the company. Defined the main activities of the internal control service inventory usage.

Keywords: accounting, internal control, inventory, material basis of production assets, the assets, the cost of production.

Постановка проблеми. Керівники фірми (структурних підрозділів), що здійснюють виробничу діяльність, повинні постійно стежити за дотриманням нормативів, за динамікою фактичних витрат, оскільки матеріальні затрати займають високу питому вагу в загальних витратах на виробництво, а отже, ці витрати істотно впливають на величину одержуваного прибутку. Звідси випливає, що економія матеріальних ресурсів (ресурсний потенціал, що дає змогу здійснити виробництво продукції, надання послуг) є найважливішим чинником підвищення ефективності виробництва. Без правильної організації обліку та контролю за використанням матеріалів неможливо забезпечити контроль за залишками, надходженням і витратами запасів на складах.

Контроль за витратами виробничих запасів є найважливішою умовою збереження власності підприємства. Отже, дані бухгалтерського обліку підприємства повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції, для раціонального використання матеріалів, зниження норм витрати, забезпечення належного зберігання матеріалів, їх збереження. Облік виробничих запасів у нашій державі ведеться відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» [1].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Недосконала система організації бухгалтерського обліку зумовлює неповне та несвоєчасне надходження звітних даних та іншої інформації. Наявність великих розривів у часі між моментом отримання обліково-економічної інформації і моментом її використання перешкоджає підвищенню ефективності діяльності підприємств. Недоліки в організації обліку приводять до збільшення витрат на утримання облікового персоналу, створення умов для розкрадання матеріальних цінностей та інших зловживань.

Питання організації обліку останнім часом привертають до себе все більше уваги у працях вітчизняних вчених, таких як Ф. Бутинець, В. Сопко, М. Пушкар, Н. Ткаченко, Т. Мних, С. Рудницький, М. Білик, Р. Хом'як, В. Карабаз та ін., а також зарубіжних (А. Бакаєв, Л. Ронштейн, С. Керімов, С. Чернов, Л. Котенко, Н. Чебанов, С. Сотників та ін.).

Мета статті полягає у дослідженні ролі внутрішньогосподарського контролю використання виробничих запасів через розкриття сутності обліку запасів та у розробці рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності використання запасів завдяки посиленню внутрішньогосподарського контролю використання виробничих запасів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробничі запаси (активи, що використовуються як сировина, матеріали у виробництві продукції) дуже важливі для підприємств. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність діяльності підприємства, що гарантує його економічну безпеку, з іншого – виробничі запаси у великих промислових підприємствах вимагають великих капіталовкладень, тому від організації їх обліку та аналізу залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та ефективність роботи.

Практично всі процеси господарської діяльності здійснюються завдяки руху матеріально-виробничих запасів. Їх недолік на будь-якій стадії веде до порушення кругообігу безперервності і ритмічності виробництва та обігу. Водночас надлишки матеріально-виробничих запасів знижують ефективність виробництва, створюють напруженість у постачанні. Запаси, що обліковуються за собівартістю, є життєвою силою підприємства, джерелом майбутніх доходів і потенційного прибутку. Їх завдання – перетворитися в грошові кошти і кошти в розрахунках, принести прибуток, тим самим забезпечуючи процес відтворення. Виходячи з вищесказаного, від ефективності управління матеріально-виробничими запасами (обсягом, структурою, швидкістю обороту і тощо) безпосередньо залежить доля організації, її фінансове становище. Внутрішньому контролю належить провідна роль у забезпечення збереження, раціонального та економного використання всіх видів матеріально-виробничих запасів. Навмисне або випадкове спотворення кількості або оцінки даних миттєво позначається як на фінансових результати (оскільки впливає на визначення собівартості проданої продукції), так і на балансі загалом [5, с. 322]. Крім того, відсутність об'єктивної інформації про кількість, стан і вартісну оцінку запасів негативно позначається на фінансовому стані організації, оскільки, по-перше, адміністрація економічного суб'єкта не має можливості адекватно планувати його діяльність; по-друге, спотворюються показники фінансового стану організації і зовнішні користувачі звітності не можуть об'єктивно судити про рентабельність і платоспроможність господарства; по-третє, відбувається перекручування сум податків, що може привести до накладення штрафних санкцій та погіршити фінансове становище організації [2, с. 227].

Матеріально-виробничі запаси (МПЗ) становлять матеріальну основу виробничих фондів підприємства. З метою управління матеріально-виробничі запаси відображаються в бухгалтерському обліку, який можливо грамотно організувати на базі регулятивних нормативних документів для підготовки бухгалтерської фінансової звітності. Формуються дані в обліку у процесі прийняття документів та відображення фактів господарської діяльності підприємства шляхом складання проводок методом подвійного запису. З метою відображення фінансової інформації в обліку дається опис видів і методики оцінки. Для уточнення даних кожна організація визначає методику та способи інвентаризації з метою достовірного відображення майна у вигляді матеріально-виробничих запасів у звітності організації. Дані, отримані в процесі управлінської і фінансової звітності, що дають можливість організувати управління матеріальними запасами, – це значуща галузь всієї системи управлінського обліку та контролю виробничо-господарської діяльності підприємства на основі якісного прогнозування і планування управлінської і господарської діяльності.

Забезпечити контроль даних, поданих у звітності, допоможе система внутрішнього контролю (СВК), що організується на підприємстві (контролю як такого за збереженням матеріальних ресурсів у місцях їх зберігання і на всіх етапах їх руху; контролю за дотриманням встановлених організацією норм запасів, що забезпечують безперебійний випуск продукції, виконання робіт і надання послуг; поточного контролю).

Матеріально-виробничі запаси становлять значну частину майна організації – на промисловому підприємстві номенклатура матеріальних цінностей обчислюється десятками тисяч найменувань. Інформація про рух в облікових даних виробничих запасів становить понад 30% всієї інформації з управління виробництвом, тому контроль стану обліку, повноти і своєчасності оприбуткування, правильності зберігання та використання виробничих запасів у сучасних умовах має велике значення.

Основними завданнями контролю операцій з виробничими запасами є:

1) встановлення законності проведених операцій із запасами;

2) перевірка організації складського господарства, стану збереження запасів;

3) перевірка правильності та ефективності використання матеріальних ресурсів;

4) перевірка дотримання правил відпускання запасів; оцінка системи внутрішнього контролю за використанням запасів у виробництві;

5) оцінка повноти і правильності відображення господарських операцій з МПЗ у бухгалтерському обліку і звітності [2, с. 237].

Одним із значущих, а також перспективних і ефективних видів економічного контролю в умовах ринку є незалежний контроль – аудит, який може бути розглянутий у системі внутрішнього контролю організації. Витрати на матеріали мають значну частку в загальному обсязі витрат, і аудиторська перевірка обліку матеріально-виробничих запасів є важливою ланкою в системі контролю за діяльністю кожного промислового підприємства. Вона дає змогу мінімізувати ризик наявності суттєвих помилок в обліку, а в подальшому – і в процесі розробки і прийняття управлінського рішення.

Організація внутрішнього контролю матеріально-виробничих запасів є важливим напрямом системи контролю в організації, оскільки від стану матеріальних цінностей залежить якість продукції. Основними особливостями системи внутрішнього контролю є:

– визначення шляхів руху запасів в організації;

– виявлення відповідальних осіб за рух і зберігання запасів на кожній ділянці;

– розгляд ролі кожного працівника організації у русі товарно-матеріальних цінностей;

– визначення частки відповідальності комірника за збереження матеріалів;

– розгляд використання запасів без належного відображення в обліку;

– розгляд можливих витрат або розтрат без запасів, правильного оформлення документації;

– визначення можливих спотворень незавершеного виробництва;

– визначення можливих втрат або розкрадання запасів;

– визначення правильності відображення у звітності наявних матеріалів і готової продукції;

– виявлення відповідності облікових залишків, показаних у регістрах аналітичного обліку, результатам інвентаризації;

– визначення процедур внутрішнього контролю;

– визначення напряму внутрішнього контролю в області зберігання запасів.

Однією з найбільш складних ділянок бухгалтерського обліку і контролю є облік матеріально-виробничих запасів.

Якщо питома вага матеріально-виробничих запасів становить більше 5% активу балансу, то треба дуже уважно поставитися до перевірки, оскільки вартість матеріалів займає суттєву частину в собівартості продукції [3, с. 118]. Найчастіше фінансовий результат діяльності всієї організації безпосередньо залежить від вирішення питань щодо закупівлі та доставки матеріалів. Крім того, помилки, допущені в обліку, ведуть до неправильного формування

Таблиця 1

Опитувальник для оцінки системи внутрішнього контролю використання виробничих запасів

Запитання	**Відповідь (так/ні)**
Організаційна структура об'єкта	
1. Розроблена схема організаційної структури підрозділу, відповідального за ведення бухгалтерського обліку	
2. Є перелік робіт зі створення, перевірки документів зі вказівками відповідальних осіб.	
Розподіл обов'язків, повноважень, відповідальності	
3. Визначена відповідальність за конкретним виконавцем за дотримання правильності приймання матеріальних цінностей	
4. Визначена відповідальність за конкретним виконавцем за складання первинних документів	
5. Надано право на отримання довіреності, за якою купуються матеріальні цінності, особам, не зазначеним у наказі	
Забезпечення умов збереження майна, грошових коштів, облікових регістрів, документів	
6. Всі документи зберігаються в належному порядку (прошиті, пронумеровані)	
7. Є склад з обладнаними місцями зберігання матеріальних цінностей	
8. Отримання товарно-матеріальних цінностей від постачальника проводиться тільки на підставі довіреностей	
Кадрова політика	
9. Проводяться заходи з підвищення кваліфікації матеріально відповідальних осіб із питань приймання матеріальних цінностей	
10. Проводяться заходи з підвищення кваліфікації бухгалтерського персоналу	
11. Проводяться операції з навчання новоприбулого персоналу	
Оцінка облікової системи (обліковий контроль)	
12. Всі фінансово-господарські операції відображаються в обліку тільки на підставі первинних документів	
13. Чи здійснює бухгалтер перерахування сум, зазначених у рахунках-фактурах та накладних	
14. Чи контролюється кореспонденція рахунків головним бухгалтером	
Договірні зобов'язання	
15. Має місце отримання від постачальників матеріальних цінностей у більш пізні терміни, ніж це зазначено в договорі	
16. Чи застосовуються штрафні санкції до постачальників за несвоєчасне виконання зобов'язань	
17. Має місце отримання матеріальних цінностей без укладення договорів	
Контроль у системі комп'ютерної обробки даних	
18. Дублюються дані електронного обліку на випадок знищення	
19. Використовується бухгалтерська програма, що відповідає чинному законодавству	
20. Використовуються правові консультативні програми	

собівартості готової продукції, до спотворення фінансового результату, оподатковуваного прибутку. Тому важливо виявити всі особливості синтетичного й аналітичного обліку матеріалів.

Для виявлення загальних характеристик системи внутрішнього контролю доцільно створити робочий документ-запитальник (таблиця 1).

Також варто приділити особливу увагу кадровій політиці. Некваліфіковане виконання обов'язків може привести до зниження ефективності системи внутрішнього контролю. У процесі проведення перевірок внутрішні аудитори не повинні встановлювати достовірність звітності з абсолютною точністю, але зобов'язані встановити її достовірність у всіх істотних відносинах.

У розробці плану внутрішнього аудиту перевіряючому доцільно встановити прийнятний рівень суттєвості з метою виявлення значних (з кількісної точки зору) спотворень. Суттєвість – максимально допустимий розмір помилкової суми, яка може бути показана у публікованих фінансових звітах і розглядатися як несуттєва, тобто вводити користувачів в оману.

Служба внутрішнього контролю повинна здійснювати заходи подальшого контролю:

– здійснювати методичну підтримку відокремлених підрозділів (випускати інформаційний бюлетень з рекомендаціями з ведення обліку, оподаткування);

– організовувати семінари з навчання та підвищення кваліфікації бухгалтерів та економістів підрозділу, філії, підприємства;

– проводити консультації з поточних питань;

– надавати консультування з автоматизації обліково-аналітичної роботи;

– здійснювати контроль за ефективністю систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю;

– вести контроль за дотриманням законодавства, нормативних актів, вимог облікової політики;

– здійснювати контроль за збереженням і станом майна підрозділу, філії, підприємства;

– здійснювати заходи щодо попередження зловживань і проводити спеціальні розслідування за фактами несумлінних дій матеріально відповідальних і посадових осіб.

З позиції взаємодії з керівництвом організації одним із основних завдань контролера є своєчасне інформування про виявлені порушення та контроль виконання рекомендацій.

Висновки. Отже, у процесі виробництва споживається велика кількість різноманітних видів сировини і матеріалів. Основну роль у їх збереженні відіграють бухгалтерський облік і внутрішній контроль матеріально-виробничих запасів на всіх етапах їхнього руху (придбання, надходження, зберігання, використання у виробництві та ін.). Облік матеріальних ресурсів повинен забезпечувати контроль за своєчасністю постачання, нормами складських запасів, виявляти невраховані матеріали, стежити за правильністю використання ресурсів, вчасно подавати необхідну інформацію для цілей управління. Необхідною умовою ефективного і раціонального управління матеріальними ресурсами в сучасних умовах є створення взаємопов'язаних узгоджених систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю за виробничо-господарською діяльністю на підприємстві.

Внутрішньогосподарський контроль відіграє одну з найважливіших ролей забезпечення сталості і безперервності діяльності підприємства, а отже – отримання максимально можливого прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 9 «Запасы» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.gov.ua.
2. Бухгалтерський фінансовий облік / за редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид. – Житомир: ПП Рута, 2009. – 726 с.
3. Тимофеева О. Бухгалтерский учет: конспект лекций / О. Тимофеева. – 3-е издание, 2011. – 226 с.
4. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине: Закон Украины от 16.07.99 г. № 996 (с изменениями и дополнениями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практичний посібник / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.

УДК 657.62:658.152

Романчук А.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В СИСТЕМІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

STATISTICAL METHODS IN THE ANALYSIS OF FINANCIAL INVESTMENTS

АНОТАЦІЯ

Автором проведене вивчення методичного підґрунтя технічного аналізу фінансових інвестицій. Основна увага приділена обґрунтуванню індексного методу для оцінки інвестиційних процесів. У статті описані основні інвестиційні індекси та індекси фондового ринку України. Розкрито фактори, які впливають на значення індексів та можливість покращувати інвестиційний клімат в Україні. На завершення автором розроблені пропозиції щодо повного і правильного використання індексного методу у складі технічного аналізу інвестицій.

Ключові слова: фінансові інвестиції, фондовий ринок, технічний аналіз, графічний індикатор, індексний метод, інвестиційні індекси, індекси фондового ринку, ціна цінного паперу.

АННОТАЦИЯ

Автором проведено изучение методической основы технического анализа финансовых инвестиций. Основное внимание уделено теоретическим основам индексного метода для оценки инвестиционных процессов. В статье описаны главные инвестиционные индексы и индексы фондового рынка Украины. Раскрыты факторы, которые влияют на значение индексов и возможность улучшать инвестиционный климат в Украине. В завершение автором разработаны предложения относительно полного и правильного использования индексного метода в составе технического анализа инвестиций.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, фондовый рынок, технический анализ, графический индикатор, индексный метод, инвестиционные индексы, индексы фондового рынка, цена ценной бумаги.

ANNOTATION

The author of the study methodological basics of technical analysis of financial investments. The focus is on the theoretical foundations of index method for the evaluation of the investment process. The article describes the main investment indexes and indexes of stock market of Ukraine. Reveals the factors that affect the value of the index and the ability to improve the investment climate in Ukraine. In conclusion, the author developed proposals for full and proper use of the index method in the technical analysis investment.

Keywords: financial investment, stock market, technical analysis, graphic display, index method, investment indices, stock market indices, the price of the securities.

Постановка проблеми. Сьогодні економіка України потребує пожвавлення інвестиційних процесів. І для того щоб краще розуміти поведінку вітчизняних та іноземних інвесторів, треба знати реальну ситуацію на фондовому ринку, який є визначальним індикатором інвестиційних інтересів та клімату в економічних сферах конкретної галузі чи території.

Фінансові інвестиції, за словами Н.М. Гаркуші, є активною формою ефективного використання тимчасово вільного капіталу або інструментами реалізації стратегічних цілей, пов'язаних із диверсифікованістю операційної діяльності підприємства [3, с. 211]. Тому кожен потенційний інвестор передусім розглядає рівень ефективності або ж доцільності вкладення своїх «невикористаних» грошових коштів у будь-яку сферу. Проте як оцінити і визначити, наскільки такі інвестиційні операції будуть доходними і корисними? Відповідь знаходиться тільки в методиці аналізу фінансових інвестицій, яка ґрунтується на використанні різних прийомів із безліччю властивих прийомів та методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, які містять теоретико-методичну характеристику оцінки фінансових інвестицій, широко розкриваються у працях вчених вітчизняного та зарубіжного наукового простору, серед яких варто виділити І.А. Бланка, Н.О. Ботвіну, І.М. Боярко, Н.М. Гаркушу, Л.Л. Грищенко, Я.В. Голубку, Н.Б. Кащену, Л.О. Крильєву, Л.Л. Ігоніна, О.С. Сухарева, О.О. Терещенко, А.В. Федорова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на чималий доробок науковців, економічна і політична ситуація постійно вносять певні корективи в методичне оснащення аналітичної оцінки фінансового інвестування. Тому сьогодні варто поглиблювати дослідження особливостей застосування окремих методів в аналітичному вивченні причин та наслідків реалізації фінансових інвестицій. Особливу увагу варто звертати на суміжні прийоми, які активно використовуються в інших сферах та науках, таких як статистика.

Мета статті полягає у науково обґрунтованому розкритті основних теоретико-методичних засад застосування базових методів статистики в аналізі фінансових інвестицій, у висвітленні основних напрямів їх практичної реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові інвестиції в загальному їх розумінні являють собою вкладання коштів у фінансові активи та інструменти з метою отримання прибутку. Проте прибуток не завжди може бути кінцевим результатом інвестиційного процесу. Його отримання є наслідком лише ефективного управління інвестуванням. Центральне місце в цьому управлінському процесі займають аналітичні оцінки, розрахунки, показники. Саме вони дають змогу обрати найбільш прибуткові форми та об'єкти інвестування.

Широкого практичного вжитку сьогодні поруч із фундаментальним аналізом набув тех-

нічний підхід. Основними факторами такої ситуації є доступність інформації порівняно із даними, яких потребує фундаментальний аналіз; простота застосування; об'єктивність отриманих результатів оцінки. Іншими словами, технічний аналіз – це напрям вивчення ситуації на фондовому ринку, яким у подальшому керуються інвестори для прийняття виважених управлінських рішень.

Технічний аналіз був заснований у XIX ст. Чарльзом Генрі Доу, ім'я якого фігурує в назві відомого індексу Доу-Джонса. З його слів, за лінійним графіком ціни продажу в часі можна відстежувати певні графічні моделі, які вказують на тенденції розвитку ринку.

Ч.Г. Доу як засновник цього напряму аналізу сформував шість базових принципів:

– вивчення минулого визначає розуміння майбутнього, тобто на основі вивчення динаміки цін у майбутньому і психології інвесторів можна передбачити рух цін в майбутньому;

– поточна ціна відображає всю відому ринку інформацію, здатну вплинути на цей ринок, відповідно, технічний аналітик має вивчати тільки динаміку цін, а не причини їх зміни;

– рух цін на фінансові активи має характер тренду, тобто має певну спрямованість, яка зберігається протягом деякого часу;

– будь-який тренд проходить три фази свого розвитку – фазу консолідації, фазу зниження (або зростання) та фазу піку;

– динаміка індексів ринку повинна збігатися;

– обсяг продажів має збільшуватися в напрямі головного тренду;

– існують певні сигнали, які вказують про зміну напряму тренду [1, с. 241–242].

І.С. Кравчук виділяє лише три принципи, на яких ґрунтується технічний аналіз, такі як 1) відображення – усі події (економічні, політичні, соціальні та ін.), враховані у цінах фінансових інструментів; 2) принцип тренду – динаміка цін рухається у певному напрямі; 3) повторюваності – рух цін має здатність через певний період повторюватись [7].

Схоже припущення щодо базових постулатів технічного аналізу висловлює А.В. Федоров, зокрема: 1) ціна містить все, тобто в ціні відображається вся інформація, пов'язана з активом або фінансовим інструментом, і, відповідно, вивчати треба тільки ціну; 2) історія повторюється – тобто існують деякі закономірності в динаміці ціни, завдяки яким є можливість отримати дохід; 3) ціна може мати три напрями – вгору, вниз, убік; у разі руху вгору або вниз говорять про наявність тренду (тенденції) [8, с. 157].

А.Н. Буренін зауважує, що поруч із рівнем цін фінансових активів у технічному аналізі треба вивчати динаміку обсягів продажів. Саме ці два показники є ключовими, на які впливають всі зовнішні сили. І на підставі результатів такого аналізу аналітик може відповісти на питання, коли треба купити чи продати цінний папір, та передбачити короткостроковий рух ринку [2, с. 150].

На підставі таких зауважень та тверджень учених можна визначити перелік методів, які запозичені в статистичній науці. Серед загального переліку найбільш популярними будуть:

1) графічний метод, що дає змогу будувати графіки з наглядними трендами зміни цінових параметрів цінного паперу;

2) метод масового спостереження – збір та опрацювання вхідної інформації про стан фондового ринку в Україні;

3) методи зведення та групування – систематизація зібраних даних, утворення груп та рейтингів за найбільш вагомими ознаками і критеріями;

4) метод використання узагальнювальних показників – відносних, середніх, показників варіації, індексів.

Як і коли ці статистичні методи використовують? Розглянемо це через особливості проведення технічного аналізу фінансових інвестицій.

Таблиця 1

Види і характеристики трендів

№ з/п	Вид тренду	Зміст	Методологічний аспект
		За характером поведінки	
1.	Тренд зростання або тренд бика (bullish)	Відображає тенденцію підвищення цін (за аналогією з биком, що рогами «піднімає ціну»)	Точки розвитку ринку «биків» визначаються за максимальним рівнем цін у короткостроковому періоді, тоді як точки зламу ринку «ведмедів» – за мінімальним рівнем цін. У рамках довгострокової тенденції система точок зламу доповнюється піковими (максимальними і мінімальними) рівнями цін
2.	Спадний тренд або тренд ведмедя (bearish)	Відображає тенденцію до зниження ціни (за аналогією з ведмедем, який лапами «пригнічує» ціну)	
3.	Тренд «голова-плечі» (head and shoulders)	Відображає можливий розворот ринку, тобто перехід від тенденції зростання поточних цін до їх зниження або навпаки	
4.	Бічний тренд	Для нього неможливо встановити характер тенденції розвитку ринку	
		За часом прояву	
1.	Основний (первинний) тренд	Триває понад рік	Фаза консолідації, з якої розпочинається будь-яка основна або проміжна тенденція до зниження або зростання цін на ринку, виявляється на малих бічних трендах
2.	Проміжний (вторинний тренд)	Хвилеподібні зміни цін, що тривають від 3 тижнів до 3 місяців	
3.	Малі тренди	Тенденції, що тривають менше 3 тижнів	

Передусім цей аналітичний напрям припускає, що рух біржових курсів цінних паперів – результат уявлень інвесторів як про стан самого емітенту, так і про ситуацію на фондовому ринку. Відповідно, вивчаючи попит і пропозицію цінних паперів, динаміку обсягів операцій з їх купівлі-продажу, динаміку курсів, можна виявити певну закономірність ринкового курсу конкретного цінного паперу протягом визначеного періоду часу – тренд. На цьому етапі активно використовуються відносні величини, показники динаміки та графічний метод.

У технічному аналізі виділяють такі види трендів (табл. 1):

Тому варто зауважити, що в технічному аналізі використовують два напрями застосування статистичних підходів, такі як графічна та математична (статистична) оцінка. Проте варто відзначити, що подібний поділ є певною мірою умовним. Адже рівень чи лінія також є похідними від ціни і являють собою індикатор, що наноситься трейдером за допомогою комп'ютерного олівця. Традиційно до інструментів статистичної оцінки включають індикатори, які розраховуються комп'ютером самостійно на підставі завданої формули. А вже «графічні індикатори» наносяться трейдером на графік самостійно.

Графічний аналіз – статистичний підхід, у якому припущення стосовно подальшої поведінки ціни формується на підставі вивчення простих графічних елементів (ліній, рівнів, фігур).

Як стверджують І.М. Боярка та Л.Л. Грищенко, у процесі графічного вивчення поточної динаміки показників, що досліджуються методами технічного аналізу, вирішуються такі завдання: 1) визначається характер тенденцій показника, що вивчається: 2) визначаються «точки розвороту» трендів – максимальні або мінімальні значення аналізованого показника, після яких тенденція змінюється на протилежну; 3) оцінюється рівень підтримки (лінія з'єднання всіх мінімальних значень показника за відповідними точками розвитку) та рівень опору ціни (аналогічна лінія, побудована за максимальними значеннями); 4) виявляється частота і характер розривів ціни (види розривів: прискорювальний, уповільнювальний, випереджальний, острівний, кінцевий тощо) [1, с. 243–244].

Поруч із графічними методами в технічному аналізі використовують і статистичний (математичний) метод розрахунку узагальнювальних показників. Його суть полягає в тому, що припущення щодо подальшої поведінки ціни робиться на підставі оцінки штучно сформованих числових показників. Одним із таких показників є ковзна середня. Аналіз базується на порівнянні двох кривих – кривої, що відповідає наявним фактичним даним, та кривої ковзної середньої. У тренді ведмедя ковзна середня проходить вище кривої фактичних даних, а у тренді бика – нижче. Перетин графіків ковзної середньої та фактичних даних вказує на зміну спрямованості тренда.

Проте під час застосування цього методу необхідно враховувати особливості ковзної середньої: 1) чим більший порядок ковзної середньої, тим більшою мірою її графік відрізняється від кривої фактичних значень цін; 2) ковзна середня високого порядку має малу чутливість; 3) ковзна середня низького порядку має надмірно велику чутливість та може давати помилкові сигнали про ціни та їх прогнозну динаміку.

Що стосується прогнозування даних інвестиційного ринку, то в технічному аналізі будують тренди на основі регресійних оцінок фактичного ряду динаміки цін на фінансові інструменти із розрахунком коефіцієнта детермінації (квадрат змішаної кореляції).

Спільним у технічному та фундаментальному аналізі є вивчення індексів фондового ринку, проте в різному ракурсі. Для фундаментального аналізу це належить до макроекономічного напряму аналізу, у технічному аналізі оцінка інвестиційних індексів відбувається в динаміці із застосуванням графічного методу статистичних досліджень.

За словами І.М. Боярка, індекси слугують орієнтиром відбору цінних паперів у портфель, визначаючи напрями і пропорції інвестування; дають змогу скоротити витрати дилерів у застосуванні тактики пасивного управління портфелем, коли використовується метод індексованого фонду [1, с. 234].

В інвестиційному аналізі індекси виконують три функції – діагностичну, індикативну та спекулятивну (рис. 1).

Основне припущення, що покладене в основу використання інвестиційних індексів, передбачає, що коливання цін на акції декількох десят-

Рис. 1. Функції інвестиційних індексів

ків провідних компаній відображають коливання цін на ринку загалом, які відбуваються внаслідок зміни попиту та пропозиції. Основні індекси та їхні характеристики наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Основні інвестиційні індекси та їхні методологічні характеристики [за даними 9, 10]

Назва індексу	Країна	Кількість акцій	Види акцій та база розрахунку	Значення станом на 01.01.2017 р.
Dow Jones Industrial Average (DJIA)	США	30	Акції провідних промислових корпорацій	20 661,30
Композитивний індекс Нью-Йоркської фондової біржі (New York Stock Exchange Composite Index, NYSECI)	США	2128 (1994 р)	Всі акції Нью-Йоркської фондової біржі База: 1965 р. – 50	11 426,69
Standard & Poor's 500 Index (S&P 500)	США	400 20 40 40	Акції промислових компаній Акції транспортних компаній Акції фінансових компаній Акції комунальних компаній База: 1941–1943 р. – 10	2348,45
Композитивний індекс Насдак (NASDAQ Composite Index)	США	4013	База 1971 р. – 100	5821,64
Композитний індекс Торонтської фондової біржі (S&P/TSX)	Канада	300	База: 1977 р. – 1000	15 348,46
Загальний індекс (Cotation Assistée en Continu CAC 40)	Франція	40	База 1987 р. – 1000	4994,0
Загальний індекс німецьких акцій (DAX 30)	Германія	30	База 1987 р. – 1000	11 952,75
Індекс Міланської фондової біржі (FTSE MIB)	Італія	320	База: 1975 р. – 1000	20 070,50
Загальний індекс (RTS Index)	Росія	50	База: 1995 р. – 100	112 155,00
Загальний індекс Токійського фондового ринку (Nikkei 225)	Японія	225	База: 1950 р. – 1000	19 085,31
Індекс Шанхайської фондової біржі (SSE CI)	Китай	50	База: 1991 р. – 100	3248,91
Композитний індекс (GD.AT)	Греція	50	База: 1988 р. – 1000	1169,51
Зведений фондовий індекс (World)	23 розвинуті країни	–	База: 1969 р. – 1000	1405,18
Зведений фондовий індекс (EM)	21 країни, що розвиваються	–	База: 1988 р. – 1000	1054,62

Таблиця 3

Основні характеристики індексів фондового ринку України станом на 01.03.2017 р. [за даними 11]

Показник	Розробник	Значення індексу	Обмеження щодо питомої ваги, %	Початкове значення індексу	Кількість компаній в індексному кошику	Валюта розрахунку
ПФТС-індекс	ПАТ «Фондова біржа ПФТС»	272,86	15	100	20	Долар США, євро, гривня
Індекс UX (УБ)	ПАТ «Українська біржа»	920,76	20	500	10	Гривня
Індекс ІННЕКС	ПРАТ «ФБ ІННЕКС»	100,05	–	100	5	Гривня та валютний еквівалент
Індекс СЄФБ	ПАТ «СЄФБ»	106,13	25	100	8	Гривня та валютний еквівалент
Індекс УМФБ	ПАТ «УМФБ»	1032,43	30	1000	4	Гривня та валютний еквівалент
Індекс ПФБ	ПрАТ «ПФБ»	1079,27	17	1000	10	Гривня та валютний еквівалент
Індекс KP-Dragon	Dragon Capital	1842,57	15	1000	6	Гривня, польський злотий, англійський фунт стерлінгів, долар США
WIG-Ukraine	Варшавська фондова біржа	650,33	10	1000	10	Польський злотий

Сьогодні за кількістю фондових індексів Україна не відстає від інших країн світу (табл. 3).

За словами О.Б. Жихор та І.І. Нескородєвої, функціонування системи фондових індексів як індикаторів ринку в Україні свідчить про вузьку сферу застосування та необхідність розширення практичного їх використання. Так, індикатори не слугують інструментом прогнозування за рівнем спекулятивної гри на ринку, що пов'язано передусім зі специфікою розвитку вітчизняного ринку цінних паперів [5]. Сьогодні в країні вже створені передумови для того, щоб такий інструментарій був затребуваний.

Значення інвестиційних індексів змінюються під впливом таких факторів, як 1) стійкість фінансової та економічної системи; 2) інфляція; 3) ставка відсотку за кредитним капіталом; 4) ставка за депозитами; 5) рівень дивідендних виплат; 6) рівень інвестиційного ризику; розвиток інфраструктури фінансового ринку тощо.

Динаміка українських інвестиційних індексів (ПФТС і УБ) починаючи з 2011 року і тим більше сьогодні, в період політичної й економічної нестабільності, носить негативний характер, що свідчить про зменшення ринкової середньої вартості акцій українських компаній, які входять у розрахунок цих показників.

Висновки. Отже, застосування статистичних методів у технічному аналізі робить цей напрям пріоритетним щодо фундаментального аналізу під час вивчення фінансових інвестицій. І про це свідчать вислови провідних вчених у цій сфері.

Так, зі слів Н. В. Кисельової, технічний аналіз має певні переваги порівняно із фундаментальним аналізом, такі як технічна легкість, швидкість, відносна дешевизна. Досліджуючи кон'юнктуру ринку, технічний аналіз дає змогу досить точно здійснити короткостроковий прогноз цін фінансового ринку, а також визначити можливі розміри покупок, продажів та їх строки. Прогнозуючи ціну на основі цього методу, можна розрахувати інвестиційний дохід [6, с. 302]. А.В. Федоров зауважує, що особливістю фундаментального аналізу є те, що його дуже складно формалізувати. Безумовно, прийоми та методи цього аналізу є досить об'єктивними, проте обсяг інформації і різна інтерпретація цієї інформації учасниками ринку переводять фундаментальний аналіз у розряд мистецтва [8, с. 160–163].

Проте є й ті, які вказують на недосконалість технічного підходу. Л. Долінський зазначає, що технічний аналіз цінних паперів має низку недоліків, найбільш суттєвим з яких є наявність декількох індикаторів, що мають лише певну ймовірність щодо достовірності сигналів купівлі-продажу цінних паперів, а також індикаторів, ефективність яких логічно пояснити неможливо (наприклад, на фондовому ринку США аналітики використовують так званий «січневий барометр», який підтверджує кореляцію між тим, що відбувається на ринку в перші п'ять днів січня і протягом усього року. З 1950 р. до 1985 р. барометр правильно передбачив напрям руху ринку 31 раз (86% точності) [4, с. 256]. Тому такий аргумент має слугувати поштовхом для розширення методичних прийомів в арсеналі технічного аналізу, в тому числі і статистичного характеру.

Варто відзначити, що практика вітчизняного фондового ринку демонструє, що саме поєднання моделей, які містять елементи фундаментального аналізу та статистичних методів технічного аналізу, дає змогу виявити з більшим рівнем вірогідності високодохідні варіанти інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: навч.посібник. / І.М. Боярко, Л.Л. Грищенко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
2. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производственных финансовых инструментов: учеб. пособие. / А.Н. Буренин. – М.: 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998. – 352 с.
3. Гаркуша Н.М. Аналіз інвестиційної діяльності: навч.посіб. / Н.М. Гаркуша, Н.Б. Кащена. – Харків, 2009. – 382 с.
4. Долінський Л. Теоретичне підгруддя інвестиційної оцінки цінних паперів в Україні / Л. Долінський // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 87 – 95
5. Жихор О.Б. Функціональні та класифікаційні аспекти фондових індексів / О.Б. Вихор, І.І. Нескородєва.// Економіка промисловості – Вип. 4(64), 2014 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econindustry.org/arhiv/html/2013/st_03_64.pdf (30)
6. Инвестиционная деятельность: учеб.пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова. – М.: КНОРУС, 2006. – 432 с.
7. Кравчук І.С. Макроекономічні аспекти фундаментального аналізу ринку цінних паперів/ І. С. Кравчук, В. Д. Юхимчук – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/2011_1/1_2011_9.pdf (
8. Федоров А.В. Основы финансовых инвестиций / А.В. Федоров. – Санкт-Питербург: Международная Академия Биржевой Торговли «Форекс Клуб», 2005. – 301 с.
9. Forexaw [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/I735_%D0%94%D0%BE%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_Yield_%D1%8D%D1%82%D0%BE
10. Огляд ринку цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/222.htm
11. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ux.ua

УДК 657

Сисоєва І.М.
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

FOREIGN EXPERIENCE OF TAX ADVICE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність та історію розвитку податкового консультування в європейських країнах. Розглянуто зарубіжний досвід роботи податкових консультантів та основні кваліфікаційні вимоги щодо кандидата в податкові консультанти. Визначено специфіку нормативно-правового регулювання податкового консультування країн Західної та Східної Європи. Досліджено основні відмінності в організації податкового консультування в різних країнах Європи.

Ключові слова: консультування, податкове консультування, консультант, зарубіжний досвід.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты сущность и история развития налогового консультирования в европейских странах. Рассмотрен зарубежный опыт работы налоговых консультантов и основные квалификационные требования к кандидатам в налоговые консультанты. Определена специфика нормативно-правового регулирования налогового консультирования в странах Западной и Восточной Европы. Исследованы основные различия в организации налогового консультирования в разных странах Европы.

Ключевые слова: консультирование, налоговое консультирование, консультант, зарубежный опыт.

ANNOTATION

The article reveals the essence and history of tax consulting in European countries. Foreign experience of tax advisers and basic qualification requirements for candidate tax consultants. The specificity of legal regulation of tax advisory Western and Eastern Europe. The basic differences in tax consulting organizations across Europe.

Keywords: consulting, tax advisory, consultant, international experience.

Постановка проблеми. Регулярні та суттєві зміни оподаткування, пов'язані з ним процеси та наслідки відіграють значну роль у житті кожного індивіда в усьому світі, тому можливість отримання якісних, своєчасних, неупереджених і надійних податкових консультацій не може не приваблювати як суб'єктів підприємницької діяльності, так і фізичних осіб.

Такий попит спричинив появу нового виду консалтингу – податкового консультування, оскільки потреба у фахівцях, які є професіоналами в мінливих та неоднозначних ситуаціях, є об'єктивним фактом. Особливість функціонування ринку консалтингових послуг у сфері оподаткування полягає в тому, що метою надання таких послуг платнику податків є визначення оптимального розміру належних до сплати податкових платежів, що здійснюється в межах діючого законодавства та адміністративних процедур, для досягнення гармонізації економічних інтересів держави в частині формування бюджетних доходів та інтересів суб'єктів господарювання для підвищення ефективності підприємницької діяльності. Цим пояснюється актуальність дослідження податкового консультування і необхідність освоєння його теоретичних основ. Для України саме поняття та застосування такої процедури, як податкове консультування, стало більш доступним та вживаним після затвердження Податкового кодексу України [2], тоді як закордонний досвід є досить тривалим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі вивченню можливості надання консультацій у сфері оподаткування приділяється велика увага. Серед зарубіжних учених-економістів, роботи яких присвячені цій проблематиці, слід виділити сучасних дослідників-фахівців податкового консультування, таких як: М. Корть, Х. Бехерер, С. Колклав, Дж. Леві, Д. Кончан, Т. Михалик. Вітчизняні дослідники даної проблематики: О. Смирнова, Л. Рубаненко та ін. Однак, незважаючи на те що податкове консультування стало невід'ємною складовою частиною фіскальної системи, у вітчизняній літературі засади податкового консультування досліджено недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах реформування податкової системи питання зарубіжного досвіду податкового консультування потребує поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні застосування податкового консультування в зарубіжних країнах та можливості адаптації подібної моделі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія, період виникнення та концепція податкового консультування в кожній країні мали та мають власні унікальні риси та особливості, що пояснюються рівнем їх економічного зростання та національною специфікою. У 1959 р. у Франції було створено Європейську Асоціацію податкових консультантів (CFE) як єдину координаційну організацію та затверджено її статут, що був остаточно переглянутий Генеральною асамблеєю Асоціації 24.09.2010. Сьогодні до складу Асоціації входять 33 національні організації з 24 європейських країн, що об'єднують більше ніж 180 тис. податкових консультантів (tax advisers). Свою місію Асоціація вбачає в захисті професійних інтересів податкових консультантів, гарантуванні високої якості нада-

них ними порад і рекомендацій та обміні інформацією щодо національних податкових законів для сприяння координації податкового законодавства в Європі. Таким чином, податкове консультування активно розвивається як мінімум у 24 європейських країнах, що додатковий раз підтверджує необхідність та особливий статус даного виду послуг, а тому спробуємо розкрити його зміст. Сьогодні податкове консультування прийнято визначати як: процес взаємодії консультанта і клієнта, результатом якого є зміни у податковій політиці підприємства; різновид експертної допомоги клієнту під час вирішення завдання оптимізації оподаткування за умови постійних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі; послугу, що надається консультантом для запобігання виникненню у клієнта проблем у сфері оподаткування; метод освоєння наукових розробок, досягнень передового зарубіжного та вітчизняного досвіду стосовно питань, пов'язаних з оподаткуванням [1].

Порівнюючи системи правового регулювання й організації податкового консультування в різних країнах Європи, можна побачити, що вони можуть більш-менш відрізнятися. За результатами наукових досліджень у цій сфері, що проводяться Науково-дослідним інститутом права професійних об'єднань вільних професії при Університеті ім. Мартіна Лютера Галле (Німеччина), можна виділити дві ознаки порівняння національних структур [3].

Перша ознака складається в порядку допуску бажаючих на ринок податкового консультування, а саме:

– вимоги до особистих якостей та кваліфікація претендента;

– ступінь винятковості права на надання послуг;

– роль і місце професійних організацій та умови членства в них.

Друга ознака – правила поведінки суб'єктів податкового консультування на ринку:

– права й обов'язки та професійна етика податкових консультантів;

– положення про страхування професійної відповідальності та про підвищення кваліфікації.

До правил часто включаються обмежувальні приписи щодо місця ведення діяльності та допустимих організаційних форм, а також інших правил, наприклад зміст домовленості з клієнтами, розмір винагороди за послуги і допустимий обсяг реклами.

Досліджуючи нормативну базу податкового консультування в окремих європейських країнах, слід виділити дві істотно відмінних одна від одної системи регулювання правових відносин: систему «державного регулювання», коли нормативна база податкового консультування переважно кодифікована законом і адресатами цього закону і за необхідності лише уточнюється або доповнюється; система «саморегулювання», коли нормативна база встановлена виключно самими дійовими особами. Залежно від наявних в окремих країнах систем регулювання правових відносин створюються різні професійні об'єднання податкових консультантів.

Система «державного регулювання» означає, що в даній країні є спеціальний закон про податкове консультування й існує професійне об'єднання, створене та діє на основі цього закону, підтримуючи його здійснення і контролюючи його виконання. Членство у цій організації є обов'язковим для таких країн, як Австрія, Угорщина, Німеччина, Італія, Польща, Словаччина, Франція, Хорватія та Чеська Республіка. Люксембург і Португалія теж належать до цієї групи, однак членство в професійній організації там добровільне.

У країнах з явно вираженою системою «саморегулювання» зазвичай немає спеціального закону, що регулює податкове консультування. Професійне об'єднання при цьому (а в деяких країнах може бути більше одного), як правило, створюється на приватній базі, діє на основі правил і норм, установлених для самих себе. Членами профорганізації стають особи, які відповідають вимогам для вступу в неї, але на добровільних засадах. Таким чином, власні нормативні положення, видані об'єднанням, зобов'язують лише його членів. До країн, які мають систему «саморегулювання», належать Бельгія, Великобританія, Голландія, Ірландія, Іспанія, Фінляндія та Швейцарія.

Польща, Чеська Республіка та Словаччина незабаром після початку трансформаційного процесу 90-х років взялися за врегулювання ринку так званих «вільних» професій, у тому числі податкового консультування, і при цьому скористалися досвідом сусідніх Австрії та Німеччини [3]. Сьогодні у цих країнах вже існує 10–20-річний досвід застосування законів, що регулюють податкове консультування, і такий же досвід роботи професійних об'єднань.

Правове регулювання та організація податкового консультування, а також робота професійних об'єднань у розглянутих країнах загалом збігаються, відмінності є лише в нюансах. Основним нормативним положенням для діяльності податкових консультантів у кожній із цих країн є спеціальний закон про податкове консультування. Ці закони регламентують умови і порядок допуску до професії податкового консультанта, його права та обов'язки щодо клієнта і держави, а також визначають умови створення, завдання та принципи дії професійних об'єднань податкових консультантів. У Чехії та Словаччині відповідний закон діє з 1992 р., а в Польщі – з 1997 р.

Суб'єктами податкового консультування фізичних осіб із тлумачення чеського і словацького законів є виключно податкові консультанти. У Польщі додатково керуються законом, коли адвокати та аудитори займаються консультуванням у податкових справах своїх клієнтів. Польща відрізняється ще й тим, що особами, які займаються податковим консультуванням, можуть бути юридичні особи у вигляді товариства з об-

меженою відповідальністю та акціонерного товариства з умовою, що більше 50% їх членів представлені податковими консультантами. У Польщі та Словаччині податкове консультування дозволяється, крім того, і товариствам податкових консультантів, до складу яких у Польщі повинні входити тільки представники відповідної професії, а в Словаччині – більше 3/4. У законі Чеської Республіки право юридичних осіб на податкове консультування відсутнє, про що чеські колеги дуже шкодують. Це, однак, не означає, що вони для спільного здійснення діяльності не об'єднуються. Але треба врахувати, що носіями прав і обов'язків із податкового консультування при цьому є не сама компанія, а лише її члени. Конфлікти в разі спору з клієнтом неминучі. Відповідні поправки в закон намічається провести приблизно через один-два роки.

Сутність податкового консультування в усіх трьох країнах (Польщі, Словаччині,Чехії) є ідентичною. Вона полягає в наданні клієнтам послуг з їх податкових справ у вигляді відповідних консультацій, куди за бажання включено виконання всіх супутніх робіт, наприклад ведення бухобліку та податкової документації, складання необхідних декларацій. На практиці не виключається і надання консалтингових послуг із різних питань підприємницької діяльності, прямо не пов'язаних з оподаткуванням клієнта.

Вимоги до рівня кваліфікації кандидата в податкові консультанти в країнах Європи висуваються такі. У Польщі потрібна вища освіта за будь-якого фаху і дворічний стаж роботи в податкового консультанта або в податковій службі. У Чеській Республіці претендент повинен мати вищу освіту за будь-якої спеціальності як мінімум на рівні бакалавра. Стаж роботи не треба мати, але на практиці для успішного проходження випробування, де доведеться вирішувати певну кількість практичних завдань, рекомендується. За словацьким законом вимагається вища освіта за будь-якого фаху і п'ятирічний стаж роботи в галузі економіки.

Для довідки слід зазначити, що в Німеччині та Австрії існують більш жорсткі вимоги. Бажаючі стати податковими консультантами в Німеччині повинні мати вищу освіту в галузі економіки або права і пройти дворічний чи трирічний стаж роботи у податкового консультанта або в податковій службі. Бажаючі стати податковими консультантами в Польщі, Чеській Республіці та Словаччині повинні відрізняться передусім такими якостями, як повна дієздатність і повна правоздатність. Якщо в будь-який із цих країн претендент за рівнем кваліфікації й особистим якостям відповідає названим вимогам, то він, щоб набути статусу податкового консультанта, зобов'язаний пройти випробувальний іспит [4]. До складу екзаменаційної комісії всюди входять представники фінансово-податкових органів та професійного об'єднання. У Польщі, де склад комісії чітко визначений законом, включаються ще представники Верховного адміністративного суду і науки. Вирішальним голосом у комісії завжди володіє сторона виконавчої влади. Зміст і порядок проведення іспиту в Польщі і Чеській Республіці встановлюються самою комісією, а в Словаччині – професійним об'єднанням за погодженням із Мінфіном.

У Польщі та Чеській Республіці законом передбачені винятки у разі складання іспиту. Передусім це стосується осіб, що отримали статус податкового консультанта в іншій країні – члені Євросоюзу. У Словаччині, де законом не передбачено будь-яких винятків, таке право випливає з відповідних директив Європейського Союзу.

Установчий акт становлення податкового консультанта в кожній країні здійснюється занесенням його до Реєстру податкових консультантів, який ведеться при професійному об'єднанні.

У Польщі та Словаччині цей акт пов'язаний із «Професійною присягою податкового консультанта» з боку новобранця. Присягою він, по суті, зобов'язується дотримуватися інтересів клієнта за чесного і сумлінного виконання своєї діяльності на основі закону і професійної етики, за збереження професійної таємниці.

Права й обов'язки податкового консультанта в кожній із розглянутих країн випливають, з одного боку, прямо із закону, з іншого – із «Положення про професійну етику», встановленого професійним об'єднанням.

У польському законі зустрічається обов'язок до постійного підвищення кваліфікації, у Словаччині наголошується на необхідності до незалежного виконання діяльності, і це зовсім не означає, що в іншій країні таких обов'язків немає. Здебільшого вони можуть безпосередньо випливати з інших правових норм та актів.

Те ж саме стосується прав податкових консультантів. Серед них можна виділити право податкових консультантів виступити уповноваженим клієнта в його податкових справах, право зарахування до себе на службу співробітників, які не є податковими консультантами, на основі трудового договору або право на розірвання договору з клієнтом за наявності на це поважних причин.

У «Положеннях про професійну етику», крім роз'яснення загальних законних вимог до податкових консультантів, установлені норми для відносин податкових консультантів з адміністрацією та органами правосуддя і для відносин між самими податковими консультантами. На основі законів про податкове консультування в розглянутих країнах створені професійні об'єднання, які об'єднують усіх податкових консультантів в обов'язковому порядку.

У Польщі подібне об'єднання називається Krajowa Izba Doradcow Podatkowych – «Центральна Палата податкових консультантів», у Чеській Республіці воно отримало назву Komora danovych poradcu Ceske republiky – «Палата податкових консультантів Чеської Республіки», а в Словаччині – Slovenska komora danovych poradcov – «Словацька Палата податкових кон-

сультантів». Правова форма палати в кожному із законів визначається як самоврядна організація у вигляді юридичної особи, яка об'єднує всіх податкових консультантів даної країни.

Висновки. Таким чином, європейська модель функціонування системи податкового консультування може слугувати зразком щодо наслідування для вітчизняної системи податкового консультування, звичайно, з урахуванням специфіки розвитку вітчизняної фіскальної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформація із сайту Спілки податкових консультантів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.taxadvisers.org.ua/index.html.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Корть М. Рынок налогового консультирования в Германии / М. Корть // Доповідь на Міжнародному податковому конгресі TaxExpo-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.taxexpo.ru/1/showing-room/#.
4. Смирнова О.М. Організаційно-правове регулювання податкового консультування: зарубіжний досвід / О.М. Смирнова // Науковий вісник Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України. – Вип. 7–8: Формування ринкових відносин в України. – К., 2010. – С. 47–52.
5. Бехерер Х. Налоговый консультант – партнер бизнеса / Х. Бехерер // Доповідь на Міжнародному податковому конгресі TaxExpo-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.taxexpo.ru/1/showing-room/#.

УДК 338.24

Скрипник М.Є.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ – ОСНОВА АНАЛІЗУ НАДІЙНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

STATISTICAL REPORTING – THE BASIS OF ANALYSIS THE RELIABILITY OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

Нині відповідні теоретичні та практичні дослідження спрямовані на подальший розвиток методів статистичного аналізу надійності діяльності підприємств різних видів економічної діяльності для прогнозування економічної безпеки регіону та держави у цілому. У цьому контексті оцінка багаторівневої економічної безпеки є вкрай важливою, її результати дадуть змогу своєчасно реагувати на внутрішні і зовнішні загрози, включаючи вплив економічної кризи на умови діяльності, які відбуваються сьогодні. Основний напрям організації статистичних методів на сучасному етапі є посилення моніторингу та аналітичних можливостей бухгалтерської інформації, підвищення економічної обґрунтованості показників звітності для визначення надійності бізнесу та прогнозування економічної безпеки економічної діяльності, регіону і держави. За результатами поведеного дослідження розроблено алгоритм аналізу діяльності підприємства за даними фінансової та статистичної звітності. Проаналізовано напрями потоків інформації про діяльність підприємства для формування фінансової і статистичної звітності.

Ключові слова: економічна безпека, аналіз надійності підприємства, статистичний аналіз, статистичний облік, звіти, статистичні звіти.

АННОТАЦИЯ

В настоящее время соответствующие теоретические и практические исследования направлены на дальнейшее развитие методов статистического анализа надежности деятельности предприятий различных видов экономической деятельности с целью прогнозирования экономической безопасности региона и государства в целом. В этом контексте оценка многоуровневой экономической безопасности является крайне важной, ее результаты позволят своевременно реагировать на внутренние и внешние угрозы, включая влияние экономического кризиса на условия деятельности, которые происходят сегодня. Основным направлением организации статистических методов на современном этапе является усиление мониторинга и аналитических возможностей бухгалтерской информации, повышение экономической обоснованности показателей отчетности для определения надежности бизнеса и прогнозирования экономической безопасности экономической деятельности, региона и государства. По результатам поведенного исследования разработан алгоритм анализа деятельности предприятия по данным финансовой и статистической отчетности. Проанализированы направления потоков информации о деятельности предприятия для формирования финансовой и статистической отчетности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, анализ надежности предприятия, статистический анализ, статистический учет, отчеты, статистические отчеты.

ANNOTATION

At present, relevant theoretical and practical studies aimed at further developing the methods of statistical analysis of reliability of the businesses of certain types of economic activities in order to predict the economic security of the region, and then the state as a whole. The main direction of the organization of statistical methods at the present stage is to strengthen the monitoring and analytical capabilities of accounting information, improving the economic feasibility reporting indicators to determine the reliability of businesses and forecasting of economic security of economic activity, region and state. The results led the study algorithm analysis of the company according to financial and statistical reporting. Also analyzed the flow of information about the company for the development of financial and statistical reporting.

Keywords: economic security, reliability analysis of enterprise, statistical analysis, statistical accounting, accounts, statistical reports.

Постановка проблеми. В умовах трансформації економіки України та під впливом кризових явищ у вітчизняній та світовій політико-економічній системі надзвичайно великого значення набуває використання у фінансовому аналізі інформаційних ресурсів статистичних спостережень та звітності. Статистика суб'єктів господарювання передбачає інтеграцію інформаційних потоків для здійснення наскрізного стратегічного спостереження за процесами ефективності виробництва та реалізації продукції, фінансовомайновим станом, витратами на виробництво і збут товарів, робіт і послуг, доходами, станом розрахунків, інвестиціями, забезпеченістю персоналом та ефективністю його використання.

Нині однією з найважливіших у світі проблем є проблема глобальної економічної кризи, негативний вплив якої відчули на собі як окремі люди, підприємства, так і регіони і країни. Вплив кризи відчувається ланцюговою реакцією на макрорівні (рівень держави), на мезо- (область, район) і мікрорівнях (окреме підприємство, його працівники), і навпаки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань статистичного аналізу діяльності підприємств присвячено праці провідних вітчизняних учених Л.Є. Момотюк [1], Г.Ф. Наконечної [2], О.Г. Осауленка [3], А.І. Панченко [4], Ю.С. Цал-Цалко [5], В.Г. Швеця [6] та ін. Основні результати їх досліджень зосереджені на принципах та особливостях організації статистичного аналізу діяльності підприємства, розробленні конкретних показників його функціонування. Разом із тим недостатня увага приділяється статистичному аналізу фінансового стану підприємства, передусім його інформаційному забезпеченню. Якість проведення ста-

тистичного аналізу діяльності підприємства залежить від інформаційної бази, на основі якої розраховуються статистичні показники, здійснюється їх групування та забезпечується аналітична оцінка. Дана інформація отримується та формується з бухгалтерської та фінансової звітності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прийняття управлінських рішень на всіх рівнях ієрархії управління неможливо, зокрема, без достовірної та повної інформаційної бази про досліджувану сукупність об'єктів. У контексті економічних перетворень у країні і в розрізі різних видів діяльності інформація перетворюється в багатоаспектний ресурс багаторазового використання в процесі управління. Із вищесказаного очевидно, що необхідна багаторівнева оцінка економічної безпеки (на макро-, мезо- і мікрорівні), результати якої дадуть змогу своєчасно реагувати на внутрішні і зовнішні загрози, у тому числі на вплив кризових економічних умов функціонування (порушення фінансового механізму країни, інфляція, неплатежі, нестійкість валютних курсів, курсів цінних паперів тощо), які мають місце бути в даний час. Необхідним елементом комплексної інформаційної системи держави в цілому, що забезпечує уряд, міністерства, громадськість і населення офіційними даними про економічний та соціальний стан, є статистична інформаційна система.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних і практичних досліджень, які сприяли би подальшому розвитку методики статистичного аналізу надійності функціонування суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності для прогнозування економічної безпеки регіону та держави у цілому.

Зазначена мета вимагає:

– розвитку методик організації статистичного обліку, тобто теоретичного обґрунтування змісту, методології збору та групування облікової інформації про діяльність суб'єктів господарювання до її подальшого подання у відповідному аналітичному вигляді в розрізі різних цільових призначень;

– формування алгоритму коректного використання сучасних способів статистичної обробки інформації про діяльність господарюючого суб'єкта та прогнозування економічних процесів (за видами економічної діяльності, регіонами, країні у цілому), аналітичних методів;

– розроблення методик поступового і послідовного аналітичного узагальнення значного обсягу первинної і вторинної статистичної інформації фінансового і нефінансового характеру для отримання вихідної інформації в спеціальних форматах аналітичних бюлетенів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням економічна криза (від грецького *krisis* – поворотний пункт) – різке погіршення економічного стану країни, що виявляється у значному спаді виробництва, порушенні сформованих виробничих зв'язків, банкрутстві підприємств, зростанні безробіття і в підсумку – у зниженні рівня життя, добробуту населення. Будь-яка держава здатна ефективно виконувати свої функції за умови стабільної фінансово-економічної ситуації, яка досягається за рахунок надійного і безпечного функціонування окремих суб'єктів господарювання, наслідком чого є стабільне надходження податкових платежів до бюджетів різних рівнів, а також забезпечення соціально-економічних інтересів населення. За допомогою оподаткування держава залучає суб'єктів господарювання до участі в забезпеченні економічної безпеки країни, безпечне функціонування яких, своєю чергою, неможливо без збереження та нарощення виробничого потенціалу (у тому числі і з використанням сучасних інноваційних розробок) для формування в достатньому обсязі ресурсів, які забезпечують добробут населення. Це свідчить про те, що вивчення впливу кризових явищ на життєдіяльність окремого господарюючого суб'єкта тісно пов'язане із забезпеченням і досягненням надійності та економічної безпеки його функціонування. Своєю чергою, проблеми економічної безпеки виявляються тісно взаємопов'язаними з проблемами забезпечення надійності діяльності господарюючого суб'єкта. Для забезпечення надійного функціонування підприємству необхідно побудувати стабільно працюючу систему економічної безпеки, яка дасть змогу реагувати на різні несприятливі зміни в бізнес-середовищі і мінімізувати рівень впливу бізнес-загроз. На нашу думку, економічна безпека на мікрорівні – це зона функціонування суб'єкта господарювання в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз бізнес-середовища для досягнення надійності бізнес-процесів і максимізації вартості бізнесу, що характеризується певними кількісними та якісними параметрами. Таким чином, забезпечення надійного функціонування окремого господарюючого суб'єкта протидіє впливу загроз різного походження, у тому числі і кризових явищ, які мають вплив на економіку мікро- і макрорівня.

Однією з найважливіших стадій статистичного дослідження є статистичне спостереження, тобто планомірний, науково організований Державною службою статистики збір даних про соціально-економічні явища і процеси суспільного життя шляхом їх реєстрації за заздалегідь розробленою програмою. Основним джерелом статистичних даних є статистична звітність, тобто офіційний документ, основна організаційна форма статистичного спостереження, що містить дані про діяльність організацій у вигляді заповненого формуляра, який подається у визначені строки до Державного комітету статистики України, який організує та управляє статичною звітністю [7].

У результаті дані спостереження є первинною статистичною інформацією про об'єкти спостереження, яка в подальшому надходить зацікавле-

ним користувачам. Якісна і надійна інформаційна база являє собою сукупність певним чином згрупованих даних, які дають змогу провести аналітичну обробку, на основі чого встановити певні параметри на перспективу, обґрунтувати раціональність управлінського рішення.

Нині у вітчизняній статистиці обстеження діяльності окремих підприємств здійснюється за допомогою комплексної системи ключових показників або сукупності показників економічного і соціального характеру, на основі яких реалізуються такі функції, як облік, контроль, планування й управління на мікро- і макрорівнях. Система звітності та її обсяг визначаються переліком (табелем) звітності [8]. Табель містить перелік форм державних статистичних спостережень: форм звітності, анкет, інших статистичних формулярів, необхідних для проведення державних статистичних спостережень. Це означає, що основну масу даних, необхідних для повсякденного контролю над виконанням державних планів, для планування й управління економікою на мікро- і макрорівнях, а також для наукових досліджень, статистичні органи одержують у формі звітності (статистичної, уніфікованої для підприємств, організацій і установ усіх видів економічної діяльності та форм власності, а також фінансової звітності). Діяльність окремого підприємства досліджується, як правило, за допомогою таких основних форм звітності (табл. 1).

Перераховані форми звітності охоплюють основні напрями діяльності підприємств у різних галузях народного господарства. Основними вимогами під час подання статистичної інформації, необхідної для проведення державних статистичних спостережень, є повнота, достовірність, своєчасність. Відповідальним за подання статистичної інформації, дотримання порядку її подання, а також надання достовірної статистичної інформації є керівник підприємства. Дані статистичної звітності дають змогу здійснювати контроль над динамікою обсягу виробництва продукції (робіт, послуг), оцінювати комплексність розвитку окремого регіону і країни у цілому, вивчати співвідношення функціонування суб'єктів господарювання різних форм власності і видів діяльності, а також порівнювати ефективність і надійність діяльності державних і недержавних суб'єктів господарювання.

Таким чином, усі суб'єкти господарювання зобов'язані здійснювати первинний (оперативний) та бухгалтерський облік результатів своєї роботи, а також надавати, відповідно до вимог чинного законодавства, статистичну інформацію щодо своєї господарської діяльності. Разом із тим Господарським кодексом України забороняється вимагати від суб'єктів господарювання надання статистичної інформації, не передбаченої законом або з порушенням порядку, встановленого законом.

Нарівні зі статистичною звітністю головним джерелом інформації про діяльність підприємства для внутрішніх і зовнішніх користувачів є фінансова звітність, обсяг і зміст якої не завжди відповідає очікуванням споживачів інформації, тобто показники, що містяться в ній, не дають змоги оцінити вплив кризових явищ у країні, виміряти рівень впливу загроз і спрогнозувати економічні виклики на мікро-, мезо- і макрорівнях, а також не відображають складника ринкового середовища суб'єкта господарювання.

Статистична звітність ґрунтується на даних фінансового обліку, але показники, представлені в ній, набагато ширше показників фінансової звітності, і для отримання деяких з них потрібні спеціальні розрахунки й оцінки. Слід також зазначити, що статистична звітність відрізняється від фінансової звітності за призна-

Таблиця 1

Перелік основних форм звітності про діяльність суб'єктів господарювання, які подаються до Державної служби статистики України

Форми фінансової звітності	Форми статистичної звітності
№ 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан)	№ 1-підприємництво «Структурне обстеження підприємства»
№ 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід)	№ 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі»
№ 3 «Звіт про власний капітал»	№ 1-опт «Звіт про продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі»
№ 4 «Звіт про рух грошових коштів»	№ 1-послуги «Звіт про обсяги реалізованих послуг»
№ 5 «Примітки до річної фінансової звітності»	№ 2-інвестиції «Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів»
№ 6 «Додаток до приміток до річної фінансової звітності»	№ 11-ОЗ «Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію»
Довідка про згоду підприємства органам державної влади надання даних із фінансової звітності	№ 1-ПВ «Звіт із праці»
	№ 50-сг «Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 20__рік»
	№ 1П-НПП «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції»
	№ 1-кб «Звіт про виконання будівельних робіт»
	№ 31-авто «Звіт про перевезення автомобільним транспортом вантажів за видами вантажів та пасажирів за видами сполучення»
	№ 1-туризм «Звіт про туристичну діяльність»

ченням і змістом. Статистична звітність ведеться і представляється не тільки господарюючими суб'єктами, а й органами державної та місцевої влади. У зв'язку із цим вона на відміну від фінансової звітності включає в себе як показники, які належать до ведення підприємницької діяльності, так й інші показники, що характеризують різноманітні сторони функціонування підприємства, установи, організації, у тому числі і не мають безпосереднього відношення до господарської діяльності (характеристика кадрів, соціальні показники та інші показники, які у фінансовій звітності відсутні).

Базою для формування статистичної звітності є ведення статистичного обліку показників діяльності суб'єкта господарювання, який є частиною облікової системи, проте статистична інформація на відміну від фінансової може бути не суцільною, а вибірковою. Статистичний облік може вестися як за даними оперативного і фінансового обліку, так і за допомогою самостійного спостереження. На нашу думку, статистичний облік у межах підприємства (Statistical accounting) – це безперервне спостереження за процесами, що відбуваються всередині підприємства, а також їх систематична реєстрація у вартісному вираженні, натурально-речовій формі і трудових одиницях виміру для вивчення їх стану і динаміки.

Основним напрямом розвитку методик організації статистичного обліку на сучасному етапі є посилення контрольних та аналітичних можливостей облікової інформації, підвищення економічної обґрунтованості показників звітності (фінансової та статистичної) для визначення надійності функціонування суб'єктів господарювання і прогнозування рівня економічної безпеки економічної діяльності окремого підприємства, регіону та держави.

Сукупність основних форм статистичної та фінансової звітності дає змогу здійснювати поточний контроль над станом суб'єктів господарювання і виконувати функції щодо розвитку та зміцнення економічної безпеки функціонування певного виду діяльності та держави у цілому. Таким чином, функція статистичного спостереження за діяльністю господарюючого суб'єкта та розглянутий перелік форм статистичної та фінансової звітності дають змогу отримати і сформувати досить повну, об'єктивну і достовірну інформаційну базу для аналізу стану і перспектив розвитку суб'єктів господарювання та видів економічної діяльності на місцевому рівні та держави у цілому.

Аналіз різних методик організації спостережень за діяльністю суб'єктів господарювання дав змогу сформулювати визначення статистичного аналізу надійності їх функціонування як комплексної системи вивчення діяльності господарюючого суб'єкта на основі статистичного обліку, здійснюваного за спеціально розробленою програмою, призначеною для виявлення якісних і кількісних змін станів підсистем економічної безпеки і загальної системи в динаміці [9].

Рис. 1. Схема алгоритму аналізу за даними фінансової та статистичної звітності підприємства

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що для повного і всебічного вивчення рівня надійності функціонування суб'єктів господарювання потрібен великий обсяг різнопланової інформації (взаємодоповнюючих показників фінансової та статистичної звітності), що характеризує діяльність об'єкта, а також пов'язані з нею ризики і результати, отримані за максимально тривалий період часу. Як правило, прояв факторів ризику породжує невизначеність, при цьому господарюючий суб'єкт, володіючи реальними шансами надійного і стабільного функціонування, знаходиться водночас під загрозою можливих утрат. Використання спеціального алгоритму аналітичної обробки показників, розробленої з урахуванням виду економічної діяльності суб'єкта господарювання, забезпечить можливість аналітично врахувати фактор ризику і застосувати варіативний підхід до прогнозування рівня надійності фінансово-економічного стану на основі розроблення сценарних (альтернативних) моделей економічної безпеки на мікро- та макрорівні (рис. 1).

У межах методичного підходу до аналітичної обробки статистичної інформації нами розроблена процедура формування оцінки величин надійності функціонування господарюючого суб'єкта, яка базується на застосуванні теорії корисності. Для відбору показників оцінки величини надійності функціонування підприємства використано метод номінальних груп, що дає змогу вибрати необхідні ключові показники внутрішньою і зовнішнього середовища. В основі розроблення шкали корисності для показників оцінки надійності функціонування є ранжування, яке здійснюється за спеціальною шкалою. Максимальна оцінка присвоюється найкращій характеристиці. Це означає, що такий алгоритм аналізу дасть змогу встановити ступінь контролю ризику функціонування в кризових умовах, визначити і виміряти масштаб ступеня впливу можливих загроз.

Рекомендації, сформульовані на основі такого аналізу, носять конструктивний характер і можуть забезпечити надійність функціонування та суттєво поліпшити діяльність підприємства, якщо вони будуть упроваджені в його діяльність.

Рис. 2. Напрями потоків інформації про діяльність підприємства для формування звітності (фінансової і статистичної)

Вплив кризових тенденцій на діяльність суб'єктів господарювання зумовлює необхідність застосування підходів, відмінних від наявних, до визначення кола економіко-статистичних показників і методики їх обчислення, а підвищення суттєвості та важливості звітних показників розширює інформаційні межі їх використання, даючи змогу розглядати звітність як основу для прийняття аргументованих та ефективних управлінських рішень.

У вітчизняному та зарубіжному досвіді застосування результатів статистичного аналізу діяльності суб'єктів господарювання для оцінки надійності їх функціонування використовується безліч показників для прогнозування економічної безпеки на мікро- та макрорівні, що серйозно ускладнює процедури відбору найбільш інформативних ключових індикаторів, які відповідають поставленій меті аналізу. Однак відмінності у видах економічної діяльності суб'єктів господарювання (тривалість виробничого і фінансового циклів, особливості основної діяльності тощо) не відображаються і не впливають на склад, формат і зміст статистичної та фінансової звітності, що ускладнює проведення аналізу.

Для впорядкування, оптимізації та підвищення об'єктивності і достовірності зібраної в процесі спостереження значного обсягу первинної і вторинної статистичної інформації фінансового та нефінансового характеру для подальшого відображення її в аналітичних бюлетенях нами рекомендовано вдосконалити потік інформації для включення її у звітність (рис. 2), а на основі звітності окремих суб'єктів господарювання складати статистичні карти в розрізі видів економічної діяльності та окремого регіону.

Вищевикладений підхід до організації руху потоків інформації на підприємстві, з одного боку, дасть змогу органам влади та іншим зацікавленим користувачам на основі об'єктивної інформаційної бази оцінювати соціально-економічний стан розвитку регіону та держави, з іншого – ефективно і своєчасно реагувати на стримуючі чинники і, нарешті, у короткостроковому періоді виділяти пріоритети безпечного розвитку.

Висновки. Запропоноване рішення поставлених проблем дасть змогу забезпечити створення об'єктивної інформаційної статистичної бази даних, економічність, об'єктивність та суттєвість інформаційно-аналітичного забезпечення зацікавлених користувачів, а також підвищити якість і наукову обґрунтованість прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення економічної безпеки та нейтралізацію впливу кризових явищ на всіх рівнях у майбутньому. У цілому статистика підприємств здійснює інформаційне забезпечення фінансового аналізу оптимальною сукупністю достовірних, актуальних і оперативних даних про діяльність господарюючих систем для проведення якісної оцінки та вироблення дієвих управлінських рішень, спроможних забезпечити безперебійне функціонування суб'єктів підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Момотюк Л.Є. Фінансова звітність у забезпеченні статистичного аналізу діяльності підприємств / Л.Є. Момотюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 35–38.
2. Наконечна Г.Ф. Використання статистичної звітності у факторному аналізі прибутку від реалізації продукції підприємств агропромислового комплексу / Г.Ф. Наконечна, П.О. Магдійчук // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2012. – № 2. – Т. 2. – С. 247–251.
3. Осауленко О.Г. Національна статистична система: стратегічне планування, методологія та організація: [монографія] / О.Г. Осауленко. – К.: Інформ.-аналіт. Агентство, 2008. – 415 с.
4. Панченко А.І. Узагальнені моделі статистичної оцінки фінансового стану підприємства / А.І. Панченко // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 53–55.
5. Цал-Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація: [монографія] / Ю.С. Цал-Цалко. – Ж.: ЖДТУ, 2004. – 505 с.
6. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В.Г. Швець; 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 525 с.
7. Скрипник М.Є. Методичні основи організації статистичного спостереження / М.Є. Скрипник, О. Саламаха // Стан та перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах євроінтеграційних процесів: матеріали Міжнародної наукової Інтернет-конференції (Чернівці, 26–27 листопада 2015 р.). – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2015.– С. 282–283.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Скрипник Н.В. Сутність стратегічної управлінської звітності та підходи щодо її формування / Н.В. Скрипник, М.Є. Скрипник // Науковий огляд. – 2015. – № 5(15). – С. 19–26.

УДК 658.8.033

Скрипник Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СЕЗОННИХ ЗНИЖОК НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ У ЗВІТІ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТІ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)

SPECIFICS OF ACCOUNTING SEASONAL DISCOUNTS ON TRADING ENTERPRISES AND THEIR REFLECTION IN THE INCOME STATEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано заходи для покращення організації обліку, документального оформлення знижок і розкриття інформації про знижки у фінансовій звітності. Наведено порядок деталізації рядків Звіту про фінансові результати за сегментами, якими на підприємстві торгівлі можуть виступати сезони і колекції. Запропоновано порядок розподілу чистого доходу від реалізації товарів, собівартості і витрат обігу, які належать до різних сезонів. Представлений варіант формування Звіту про фінансові результати з деталізацією статей по сезонах. Розкриття інформації за сегментами дасть змогу формувати достовірну і зрозумілу для користувачів фінансову звітність, проводити аналіз рентабельності як у цілому по підприємству, так і окремо по сезонах.

Ключові слова: бухгалтерський облік, торговельні підприємства, витрати, знижки, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье предложены мероприятия для улучшения организации бухгалтерского учета, документального оформления скидок и раскрытия информации о скидках в финансовой отчетности. Представлен порядок детализации строк Отчета о финансовых результатах по сегментам, которыми в торговой организации могут выступать сезоны и коллекции. Предложен порядок распределения выручки от реализации товаров, себестоимости и издержек обращения, относящихся к разным сезонам. Представлен вариант формирования отчета о финансовых результатах с детализацией статей по сезонам. Раскрытие информации по сегментам позволит формировать достоверную и понятную для пользователей бухгалтерскую отчетность, проводить анализ рентабельности как в целом по предприятию, так и отдельно по сезонам.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, торговые организации, издержки, скидки, финансовая отчетность.

ANNOTATION

The article measures proposed for the organization of accounting, documentation and disclosure of information on discounts in the financial statements. The article studied the order of detail lines in the report on the financial results of segments, for which in the trade organizations seasons and collections may be agents. Procedure proposed for the distribution of proceeds from the sale of goods, the cost and distribution costs related to different seasons. Presents the option to generate income statement detailing the seasonal items. Segment disclosures will help to shape more accurate and understandable for users financial statements; it will also assist in the cost-effectiveness analysis of an enterprise on the whole, and separately according to seasons.

Keywords: accounting, trade organizations, costs, discounts, accounting statements.

Постановка проблеми. В умовах конкуренції і схильності підприємств торгівлі до великих ризиків, розвиток бізнесу досягається стимулюванням збуту, наприклад за допомогою систем знижок. Під знижкою розуміється зменшення, зниження призначеної, установленої ціни, норми і т. ін.; зменшення, зниження вимог до кого-, чого-небудь; поступка [1; с. 182]. Завищення цін на товари, що продаються, з одночасним наданням покупцям різних видів знижок на них дає змогу стимулювати попит і збільшити товарообіг. За такої ситуації поліпшуються показники прибутковості і рентабельності підприємств торгівлі. Однак уведення в практику знижок створює також певні труднощі і для їх відображення у фінансовому обліку, і для аналізу фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економічної сутності знижок, порядку їх надання, організації синтетичного та аналітичного обліку та формуванню інформації про них у фінансовій звітності приділена чимала увага вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них можна виділити таких, як: Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Грабова, О.В. Лишиленко, Й.Я. Даньків, Р. Грачова, Ф. Котлер, О. Бровко, О. Прохорова, А. Короп та Л. Нападовська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Окремі питання щодо організації обліку надання знижок та їх відображення у фінансовій звітності залишаються невивченими та потребують удосконалення. Зокрема, недостатньо висвітлені питання щодо обліку на окремих рахунках та субрахунках операцій зі знижками та відображення інформації про доходи і витрати від обліку знижок у Звіті про фінансові результати.

Від способу відображення фактів продажу товарів зі знижками залежать розмір фінансового результату підприємства, а також можливість проведення економічного аналізу доцільності, своєчасності наданих знижок, їх розміру і т. д., тому для задоволення потреб користувачів торговельне підприємство повинно формувати звітність, яка містить показники, що характеризують розмір знижок.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення організації та методики обліку операцій із продажу товарів із

наданням знижок та відображення їх у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід).

Виклад основного матеріалу дослідження. Масштабне та широко рекламоване надання знижок (проведення акцій чи розпродажів) стало типовою прикметою сучасного стилю торгівлі не тільки в промислово розвинутих країнах, але й в Україні. Застосування знижок часто дає можливість отримувати додатковий прибуток за рахунок збільшення товарообігу, тому для підприємств актуальним є питання про правила відображення знижок у бухгалтерському обліку. В обліку, як правило, велика увага приділяється витратам і втратам, але знижки стимулюють продаж товару, збільшуючи виручку і, відповідно, прибуток. Таким чином, на підприємствах торгівлі необхідно здійснювати управління як розмірами знижок, так і періодичністю їх надання. Саме тому сучасним обліковцям необхідно знати порядок їх документального оформлення та особливості їх обліку і відображення інформації про них у фінансовій звітності.

Ця проблема частково вирішується під час формування маркетингового плану підприємства торгівлі, але під час аналізу його виконання виникає потреба в інформації про фактично надані знижки, яка може акумулюватися у фінансовому обліку за допомогою складання спеціального облікового регістра по знижках, сформованого на підставі первинного документа по знижках. Первинний документ повинен надавати інформацію, необхідну для заповнення облікового регістра за наданими знижками, наприклад за рахунком 702 «Дохід від реалізації товарів» чи 704 «Вирахування з доходу».

Нині, згідно з нормативними вимогами, для відображення у фінансовому обліку інформації про знижки, що надані на дату реалізації товару, використовується рахунок 702 «Дохід від реалізації товарів». А для обліку знижок, наданих після дати реалізації товару, – рахунок 704 «Вирахування з доходу» [2]. Але загальновідомим є той факт, що жоден із вищезазначених рахунків не призначений виключно для обліку знижок, тому, для вдосконалення обліку знижок, наданих покупцям, ми пропонуємо підприємствам торгівлі доповнити робочий план рахунків окремими рахунками з обліку отриманих і наданих знижок.

Обороти по рахунках будуть коригувати фінансовий результат підприємства торгівлі за звітний період, тобто відображатися у Звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід).

Таким чином, Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) доцільно доповнити рядками, які характеризуватимуть розмір наданих і отриманих знижок. Разом із тим слід більш детально вивчити формування фінансового результату не тільки за часом формування, а й по сезонах, оскільки на звітну дату він може включати в себе як прибуток від продажу товару по сезону, а також збиток від продажу товару з урахуванням знижки за попереднім сезоном. Таким чином, проблема полягає в тому, що під час формування звітності строго по звітних періодах (1 квартал, півріччя, 9 місяців та рік) у різних періодах може бути отримано фінансовий результат, який характеризує тільки підсумкову суму прибутку або збитку, отриманого підприємством торгівлі. Але для аналізу й отримання висновків про ефективність маркетингової політики цього недостатньо.

Наприклад, по сезону «осінь – зима» за звітний рік отримано прибуток, а під час розпродажу в січні, тобто за І квартал наступного звітного періоду, отриманий збиток. За фактом виходить, що результат, коригувальний прибуток звітного року, вказується у звітності наступного звітного періоду. Відповідно до пункту 1 статті 13 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік [3].

Таким чином, у вітчизняній практиці підприємство зобов'язане формувати річну фінансову звітність строго за період, зазначений у Законі. У міжнародному стандарті звітності (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» передбачена можливість подання звітності підприємством за період більше або менше одного року. У цьому разі суб'єкт господарювання повинен розкривати причину використання більш тривалого або короткого періоду, і той факт, що суми, представлені у фінансовій звітності, не є повною мірою порівняними [4]. Отже, згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності, торговельні підприємства могли б установити періодичність підготовки фінансової звітності за минулими сезонами.

Також для вирішення цієї проблеми підприємство може формувати фінансову звітність за сегментами. Підприємства в разі прийняття ними рішення про розкриття інформації за сегментами у фінансовій звітності застосовують П(С)БО 29 «Інформація за сегментами». Відповідно до даного ПСБО, розкриття інформації за сегментами має забезпечувати зацікавлених користувачів фінансової звітності підприємства інформацією, що дає змогу оцінити галузеву специфіку діяльності підприємства, її господарську структуру, розподіл фінансових показників за окремими напрямами діяльності. Для користувачів фінансової звітності торговельних підприємств доцільно готувати інформацію в розрізі окремих сезонів, колекцій. Виділення сегментів полягає у відокремленні інформації про частини діяльності підприємства:

а) яка здатна приносити економічні вигоди і припускає відповідні витрати (включаючи вигоди і витрати від операцій з іншими сегментами);

б) результати якої систематично аналізуються особами, наділеними на підприємстві повноваженнями щодо прийняття рішень, на рахунок розподілу ресурсів усередині підприємства й оцінки цих результатів;

в) за якої можуть бути сформовані фінансові показники окремо від показників інших частин діяльності підприємства. Залежно від організаційної та управлінської структур підприємства, а також її системи внутрішньої звітності основою виділення сегментів можуть бути, зокрема, виготовлена продукція, товари, виконувані роботи, надані послуги [5].

Так, на підприємствах торгівлі можна виділити сегменти за окремими сезонами (зима, весна, літо, осінь). Приклад розкриття інформації відповідно до сезонів у Звіті про фінансові результати (звіті про скупний дохід) представлений у табл. 1.

Згідно з П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами», під час виділення сегментів можуть братися за основу управлінські документи з планування, наприклад маркетинговий план. Сегмент уважається звітним, якщо більша частина його доходу створюється від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям і водночас показники його діяльності відповідають одному з таких критеріїв:

– дохід даного сегмента підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям і за внутрішньогосподарськими розрахунками підприємства становить не менше ніж 10% сукупного доходу від продажу зовнішнім покупцям і за внутрішньогосподарськими розрахунками всіх сегментів певного виду (господарського або географічного відповідно);

– фінансовий результат даного сегмента становить не менше ніж 10% сумарного фінансового результату всіх сегментів певного виду (господарського або географічного відповідно). Якщо підприємство за різними сегментами у звітному періоді має одночасно різні фінансові результати (прибутки та збитки), то звітним визначається сегмент, фінансовий результат якого становить не менше ніж 10% більшої з двох абсолютних величин – сумарного прибутку або сумарного збитку всіх сегментів даного виду;

– балансова вартість активів даного сегмента становить не менше ніж 10% сукупної балансової вартості активів усіх сегментів певного виду (господарського або географічного відповідно) [5].

Отже, на підприємствах торгівлі повинна бути підготовлена інформація про чистий дохід від реалізації товарів і розміри знижок. Розмір знижок може сприйматися як упущена економічна вигода, хоча без надання знижки підприємство могло б отримати збиток у розмірі вартості товару і витрат на його доставку і зберігання, якби цей товар не був проданий покупцям. Доходи, витрати, активи і зобов'язання можуть бути віднесені на сегмент прямо або шляхом розподілу щодо обраної для такого розподілу бази. Спосіб розподілу визначається підприємством залежно від характеру об'єктів обліку, видів діяльності підприємства, ступеня відокремленості звітних сегментів. Підприємство повинно послідовно застосовувати основу розподілу показників між звітними сегментами. Якщо вищезазначені показники неможливо розподілити, то сегменти належать до складу нерозподіленої статті [5].

На підприємствах торгівлі серед основних складників витрат, які підлягають розподілу між сегментами, можна виділити собівартість реалізованих товарів і витрати обігу. Собівартість безпосередньо пов'язана з виручкою від реалізації товару, тому її досить легко розпо-

Таблиця 1

Приклад розкриття інформації відповідно до сезонів у Звіті про фінансові результати в роздрібній торгівлі одягом

Найменування показника	За 2016 р., грн.	За 2015 р., грн.
Чистий дохід від реалізації, всього, у т. ч.:	1 710 000	1 650 000
Чистий дохід по сезону «осінь – зима 2014 р.»	-	100 000
Чистий дохід по сезону «весна – літо 2015 р.»	-	800 000
Чистий дохід по сезону «осінь – зима 2015 р.»	120 000	750 000
Чистий дохід по сезону «весна – літо 2016 р.»	780 000	-
Чистий дохід по сезону «осінь – зима 2016 р.»	810 000	-
Собівартість, усього, у т. ч.:	1 500 000	1 450 000
Собівартість по сезону «осінь – зима 2014 р.»	-	150 000
Собівартість по сезону «весна – літо 2015 р.»	-	690 000
Собівартість по сезону «осінь – зима 2015 р.»	130 000	610 000
Собівартість по сезону «весна – літо 2016 р.»	710 000	-
Собівартість по сезону «осінь – зима 2016 р.»	660 000	-
Валовий прибуток, усього, у т. ч.:	210 000	200 000
Валовий прибуток по сезону «осінь – зима 2014 р.»	-	(50 000)
Валовий прибуток по сезону «весна – літо 2015 р.»	-	110 000
Валовий прибуток по сезону «осінь – зима 2011 р.»	(10 000)	140 000
Валовий прибуток по сезону «весна – літо 2016 р.»	70 000	-
Валовий прибуток по сезону «осінь – зима 2016 р.»	150 000	-
Інші показники звіту про фінансові результати	-	-

ділити за сегментами. Процес розподілу витрат обігу складніший.

Ми вважаємо, що їх доцільно згрупувати за калькуляційною ознакою на прямі витрати обігу і непрямі [6; 7]. До прямих витрат можна віднести транспортно-заготівельні витрати, що стосуються окремого товару, даний товар може бути в складі як однієї колекції, так і іншої. У даному разі базою розподілу може служити покупна вартість товару. Для непрямих витрат обігу, наприклад заробітної плати управлінського і торгового персоналу, на нашу думку, під час вибору способу розподілу необхідно брати до уваги прибутковість товару, тобто розмір торгової націнки. Проте базою розподілу непрямих витрат обігу можуть виступати:

– покупна вартість товару;
– виручка від реалізації товару;
– розмір торговельної націнки;
– розмір знижок.

Розподілені чистий дохід і витрати включаються до фінансового результату (прибутку, збитку) звітного сегмента, якщо такі дані використовуються уповноваженими особами підприємства для прийняття рішень. Наявність інформації про отримані та надані знижки у Звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) дасть можливість користувачам фінансової звітності використовувати інформацію для:

1) проведення аналізу виконання маркетингового плану на підставі фінансової звітності;

2) прийняття рішень щодо надання знижок: які форми надання знижок найбільш ефективні, чи обґрунтовані розміри знижок, чи завищені, внаслідок чого підприємство недоотримало виручку від продажу товару;

3) розрахунку розмірів податків, що сплачуються з виручки і прибутку від продажу товарів.

Висновки. Таким чином, для підготовки якісної інформації для користувачів фінансової звітності на торговельному підприємстві необхідно:

1) розробити та ввести до робочого плану рахунків окремі синтетичні рахунки для обліку отриманих і наданих знижок, а також відкрити субрахунки до рахунків обліку фінансових результатів для відображення прибутку і збитку від отримання і надання знижок;

2) розробити первинний документ і обліковий регістр у фінансовому обліку для групування даних за знижками;

3) доповнити Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) показниками, які характеризують розмір прибутку (збитку) від отриманих і наданих знижок;

4) розкрити інформацію за способами, розмірами, правилам надання знижок к примітках до Балансу (Звіту про фінансовий стан) і Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід);

5) формувати Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) із виділенням сегментів за минулими сезонами продажу товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 27. – С. 6–63.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» № 996-XIV від 16.07.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
4. Міжнародний стандарт звітності (IAS) 1 «Подання фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів РФ № 160Н від 25.11.2011 / Нормативно-довідкова база «Консультант плюс».
5. П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05.
6. Прохорова О.С. Торговельні знижки та особливості відображення їх в обліку / О.С. Прохорова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4(16). – С. 187–191.
7. Скрипник Н.В. Концептуальні основи методики обліку витрат обігу на підприємствах торгівлі / Н.В. Скрипник // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 549–553.

УДК 657

Шевченко Л.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ КОРПОРАЦІЙ

FORMING OF CONCEPTUAL PRINCIPLES OF ACCOUNT OF LABOUR RESOURCES IS IN INFORMATIVE SYSTEM OF CORPORATIONS

АНОТАЦІЯ

Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи пізнання. Для уточнення та поглиблення економіко-правової сутності трудових ресурсів корпорації та їх обліку, за допомогою інтегрованої КІСК, використано методи теоретичного узагальнення, групування та порівняння. Методи конкретизації, діалектичний метод, аналіз, синтез, абстрагування покладені в основу вдосконалення організаційно-методичних положень бухгалтерського обліку формування та використання ресурсного потенціалу корпорацій в інтегрованій інформаційній системі. Розроблено концептуальні засади аналітичного забезпечення обліку трудових ресурсів в інтегрованій інформаційній системі корпорацій. Запропоновано номенклатуру бухгалтерських рахунків для забезпечення потреб бухгалтерського обліку підсистеми обліку трудових ресурсів на основі розробки інтегрованої комп'ютерно-інформаційної системи корпорації.

Ключові слова: інформаційні системи корпорацій, корпорація, ресурси, ресурсний потенціал, трудові ресурси.

АННОТАЦИЯ

Методологической основой исследования являются общенаучные и специальные методы познания. Для уточнения и углубления экономико-правовой сущности трудовых ресурсов корпорации и их учета, с помощью интегрированной КИСК, использованы методы теоретического обобщения, группирования и сравнения. Методы конкретизации, диалектический метод, анализ, синтез, абстрагирование положенные в основу усовершенствования организационно-методических положений бухгалтерского учета формирования и использования ресурсного потенциала корпораций в интегрированной информационной системе. Разработанно концептуальные принципы аналитического обеспечения учета трудовых ресурсов в интегрированной информационной системе корпораций. Предложена номенклатура бухгалтерских счетов для обеспечения потребностей бухгалтерского учета подсистемы, учета трудовых ресурсов на основе разработки интегрированной компьютерно-информационной системы корпорации.

Ключевые слова: информационные системы корпораций, корпорация, ресурсы, ресурсный потенциал, трудове ресурсы.

ANNOTATION

Methodological basis of research are scientific and special methods of cognition. For clarification and deepening of економіко-правової essence of labour resources of corporation and their account, by means of integrated informative system, the methods of theoretical generalization, grouping and comparison are used. Methods of specification, dialectical method, analysis, synthesis, abstracting, are the improvements of organizationally-methodical positions of record-keeping of forming and use of resource potential of corporations fixed in basis in the integrated informative system. The worked out conceptual principles of the analytical providing of account of labour resources are in the integrated informative system of corporations. The chart of business accounts offers for providing of necessities of record-keeping of subsystem of account of labour resources on the basis of development of the integrated computer-informative system of corporation.

Keywords: informative systems of corporations, corporation, resources, resource potential, labour resources.

Постановка проблеми. Діяльність будь-яких корпоративних підприємств передбачає створення якісної аналітичної бази для обґрунтування ефективних управлінських рішень у зоні невизначеності кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, ризику підприємницьких дій, швидких змін економіко-правового поля тощо. Це особливо стосується тих підприємств стратегічна визначеність життєдіяльності яких, є особливо актуальною. Про це свідчать дані експертних оцінок, за якими лише третина підприємств є впевнена у своїй майбутній конкурентоспроможності. Через стратегічну невизначеність і брак аналітичних доказів щодо можливостей маневрування ресурсами і капіталом при різних кон'юнктурних позиціях, у середньому від 10 до 12 відсотків створених підприємств припиняють свою діяльність у перший рік існування. Без розробки обґрунтованої економічної моделі корпоративного підприємства стратегічного управління, тактичне управління буде ситуативним та позбавленим саморегулювання. Тому запропоновано концептуальний підхід до формування та реалізації обліково-аналітичного забезпечення управління ресурсним потенціалом на основі розробки інтегрованої комп'ютерно-інформаційної системи корпорації (в частині обліку трудових ресурсів), використання якої забезпечує комплексне розв'язання проблем організації та методики бухгалтерського обліку її діяльності.

Практична значущість полягає в розробці рекомендацій з удосконалення порядку організації та методики бухгалтерського обліку ресурсного потенціалу (трудових ресурсів) корпорацій у сучасних умовах господарювання та стрімкого розвитку комп'ютерно-інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан економічних відносин потребує пошуку нових методів підвищення ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності корпорацій, члени якої об'єднуються з метою оптимального використання власного ресурсного потенціалу. Розвиток корпорацій зумовлений посиленням інтеграційних процесів,

необхідністю диверсифікації діяльності та економії на масштабах виробництва, що зумовлює виникнення нових вимог до системи управління.

Основою дослідження стали праці українських та зарубіжних учених із проблем бухгалтерського обліку та аналізу діяльності корпорацій, забезпеченості та використання ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання, комп'ютеризації бухгалтерського обліку, зокрема І.О. Бланка, О.М. Брадула, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Ю.Д. Довгаля, Л.Є. Довгань, В.В. Євдокимова, Г.Г. Кірейцева, М.Д. Корінька, В.М. Костюченко, Н.М. Малюги, Н.Г. Міценко, Л.Г. Михальчишиної, О.В. Мороза, Ю.Ю. Мороз, С.Ф. Легенчука, О.В. Олійник, В.В. Пастухової, В.Ф. Палія, О.І. Пилипенка, М.С. Пушкаря, К.В. Романчук, Л.М. Савчук, М.М. Салун, Я.В. Соколова, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука, А.Д. Шеремета.

Аналіз праць попередників указує на вагомість наукових і практичних результатів дослідження економіко-правового розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління ресурсним потенціалом корпорацій. Проте залишаються не вирішеними проблемні питання теоретичного та практичного характеру, пов'язані з: урахуванням впливу на організацію і методику бухгалтерського обліку та аналізу ресурсного потенціалу специфічних особливостей структури та діяльності корпорацій, що здійснюється в умовах створення комп'ютерно-інформаційної системи суб'єкта господарювання; вдосконаленням методичних підходів до бухгалтерського обліку ресурсного потенціалу корпорацій (як сукупності окремих груп ресурсів); розкриттям відповідної інформації в бухгалтерській звітності для підвищення ефективності управлінських рішень та формування інформаційного забезпечення аналізу ресурсного потенціалу в умовах функціонування інтегрованої комп'ютерно-інформаційної системи корпорації (КІСК).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Запропоновано концептуальний підхід до формування та реалізації обліково-аналітичного забезпечення управління ресурсним потенціалом на основі розробки інтегрованої комп'ютерно-інформаційної системи корпорації (в частині обліку трудових ресурсів), використання якої забезпечує комплексне розв'язання проблем організації та методики бухгалтерського обліку її діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка методу формування концептуальних засад створення аналітичної бази для оцінки перспектив діяльності корпорацій в умовах невизначеності ринкового середовища та створення економічних передумов їх сталого розвитку, а саме концептуальні засади аналітичного забезпечення обліку трудових ресурсів в інформаційній системі корпорацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У новій виробничій парадигмі XXI століття, людський капітал стає найбільш цінним ресурсом, основною сферою накопичення і використання капіталовкладень – оскільки тільки він може створювати інформаційні ресурси, які, на відміну від матеріальних, майже нескінченні. Саме люди накопичують той корпоративний досвід і формують корпоративну культуру, від якої залежить ефективність роботи корпорацій.

Усе це вимагає нового підходу до управління персоналом (трудовими ресурсами) на основі облікової інформації, отриманої на базі систем класу HRM (управління людськими ресурсами).

Однією з найбільш трудомістких ділянок бухгалтерського обліку є облік трудових ресурсів, особливо в таких складних організаційних формах діяльності, як корпорації, де середня чисельність персоналу може становити: корпорація «АрселорМіттал Кривий Ріг» – 54 217 працівників; корпорація ТНК в Україні – 4376 працівників.

Облік трудових ресурсів корпорацій включає традиційні завдання: облік наявності та руху кадрів, облік оплати праці в частині основних виплат, тобто фонду оплати праці, та інших виплат працівникам, облік нарахувань єдиного соціального внеску.

Раціональне використання трудових ресурсів корпорацій забезпечується насамперед:

1. Організацією достовірного, об'єктивного та оперативного обліку в КСБО в інтегрованій комп'ютерній інформаційній системі корпорації.

2. Виділенням підсистеми обліку «Облік трудових ресурсів» у межах підсистеми «Облік ресурсного потенціалу» в КСБО.

3. Формуванням у підсистемі модулів обліку (облік наявності та руху кадрів, облік фонду оплати праці, облік інших виплат працівникам, облік нарахувань єдиного соціального внеску).

4. Можливістю контролю облікових даних і недопущенням їх дублювання і підміни.

У фаховій літературі останніх років проблемам обліку праці, персоналу, розрахунків по заробітній праці, управлінню трудовими ресурсами в інформаційних системах приділено значну увагу. Але немає досліджень щодо побудови архітектури інформаційної підсистеми обліку цілісної комп'ютерної інформаційної системи обліку (КСБО) діяльності корпорацій, враховуючи її організаційну структуру і можливість інтеграції.

Існуючі інформаційні системи корпорацій не можуть забезпечити менеджерів інформацією про недоліки в роботі персоналу і їх недопущення.

Тому для комплексного розв'язання проблеми інформаційного забезпечення аналізу трудових ресурсів потрібно вдосконалити методику бухгалтерського обліку (в частині аналітичного обліку та порядку облікового відображення трудових ресурсів у підсистемі обліку ресурсного потенціалу корпорації). Методичною основою став системний підхід, що передбачає вивчення інформаційної підсистеми обліку трудових ресурсів, як складової комп'ютерної інформаційної системи обліку (КСБО) діяльності корпо-

рацій. Якщо розглядати дану підсистему поза межами КСБО, то залишиться поза увагою її дійсна роль, інформаційне навантаження щодо трудових ресурсів, а також втрачається місце в управлінні корпорацією та зворотній вплив менеджменту на неї.

Інтегрований підхід використано для гармонійного поєднання трудових, матеріальних, нематеріальних і фінансових ресурсів корпорацій. Така побудова системи обліку трудових ресурсів дозволяє розглядати людський фактор як джерело доходу, а «трудові ресурси» – як «активи» корпорації.

В умовах існування корпоративних інформаційних систем, облік трудових ресурсів необхідно виділяти в окрему підсистему. Це обумовлено трудомісткістю такої ділянки облікових робіт (значний обсяг вхідної інформації, носіями інформації є різні за змістом і формою первинні документи, велика кількість коефіцієнтів, доплат, виплат і розрахунків).

Синтетичний облік трудових ресурсів ведеться на рахунках шостого класу, зі складанням типових господарських операцій на розроблених носіях інформації. Номенклатура бухгалтерських рахунків для забезпечення потреб бухгалтерського обліку підсистеми обліку трудових ресурсів наведена в таблиці 1.

Зокрема, аналітичний облік ведеться в як грошовому виразі, так і кількісних показниках – при обліку наявності та руху кадрів.

Процес обліку трудових ресурсів в інформаційній системі корпорації повинен ґрунтуватися на таких принципах:

– обов'язковість реєстрації факту виконання роботи за звітний період;

– уся облікова інформація може вводитись з одного джерела в стандартному вигляді;

– сума тривалості виконаних робіт в одиницях робочого часу (годинах) повинна дорівнювати табельному робочому часу за той самий період трудової діяльності працівника;

– на оцінку вартості виконаних робіт можуть впливати ступінь: спеціалізації, самостійності виконання робіт, відповідальності, новизни робіт, творчості, професійності й особисті якості працівників.

Вихідна інформація з обліку трудових ресурсів корпорацій у підсистемі характеризується численними групуваннями нарахованих сум за вказаними принципами і є досить місткою. Форма вихідного документа залежить від змісту і призначення кожного з них: оцінка кінцевих продуктів (послуг) кожної бізнес-одиниці чи бізнес-процесу за результатами роботи за звітний період; відомість оцінки кінцевих продуктів (послуг) усіх бізнес-одиниць чи бізнес-процесів корпорації за звітний період; перелік фактичних претензій; розподіл преміювального фонду; оціночний листок ефективності роботи будь-якого співробітника; відомість розрахунку постійної надбавки; індивідуальний графік роботи працюючого (рік, квартал, місяць, декада).

Підсистема «Облік трудових ресурсів», що входить до КСБО в інтегрованій КІСК, дозволяє отримувати оперативну і достовірну інформацію в реальному режимі часу, що дає можливість використовувати нові підходи до управління трудовими ресурсами корпорацій, відповідно до нової парадигми господарювання. Функції цієї підсистеми містить у собі комбінацію різних аспектів діяльності відділу кадрів, табельного бюро, відділу праці, бухгалтерії, служби інформаційних технологій. Головна особливість підсистеми «Облік трудових ресурсів» корпорації полягає в тому, що в її основу покладені програми нарахування заробітної плати, комп'ютеризація табельного обліку і роботи департаментів у персоналі, вплив на стратегічну місію корпорації трудових ресурсів.

Комплексна комп'ютеризація обліку трудових ресурсів у діяльності корпорацій дає нові можливості для ефективного управління і ра-

Таблиця 1

Робочий План рахунків корпорації
(Витяг у частині бухгалтерських рахунків ресурсного потенціалу)

Код	Найменування	Валютний облік	Кількісний облік	Відношення до балансу
00	Допоміжний рахунок			А/П
Розділ 4 «Рахунки трудових ресурсів»				
Фонд оплати праці				
4.66.1.1	Основна заробітна плата			П
4.66.1.2	Додаткова заробітна плата			П
4.66.1.3	Інші заохочувальні та компенсаційні виплати			П
Інші виплати працівникам				
4.66.2	Депоновані виплати працівникам			П
4.66.3	Виплати працівникам понад фонд оплати праці			П
Наявність та рух кадрів				
4.06.2.1	Адміністративно-управлінський персонал			Позабал
4.06.2.2	Промислово-виробничий персонал			Позабал
4.06.2.3	Інший персонал підприємства			Позабал

ціонального використання найбільш вагомого і цінного ресурсу – людського.

Висновки. Отже, виділення підсистем аналітичного забезпечення стратегічного управління корпоративним підприємством, зокрема підсистеми «Облік трудових ресурсів» є необхідною і достатньою умовою забезпечення дієвості його організаційно-економічного механізму.

Підсистема «Облік трудових ресурсів» дозволяє отримувати оперативну і достовірну інформацію в реальному режимі часу, що дає можливість використовувати нові підходи до управління трудовими ресурсами корпорацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брадул О.М. Аналіз в системі управління діяльністю корпорацій: зб. наук. пр.: [в 2-х т.] / О.М. Брадул. – Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2007. – С. 363–369.
2. Євдокимов В.В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.09 – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.В. Євдокимов – Ж., 2011. – 37 с.
3. Щирба М.Т. Концепція управлінського обліку в Україні [Електронний ресурс] Режим доступу: http: //www. nbuv. gov. Ua /portal/ soc_gum/inek/ 2012/ 140.pdf.

УДК 657

Шепелюк В.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРВИННОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ІЗ МЕТОЮ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

THE FEATURES OF THE PRIMARY REFLECTION OF ECONOMIC OPERATIONS WITH THE PURPOSE OF ACCOUNTING AND TAXATION OF CORPORATE RIGHTS AT VARIOUS STAGES OF THEIR LIFE CYCLE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості документування господарських операцій з обліку та оподаткування корпоративних прав в Україні. Визначено первинні документи які необхідно для оформлення корпоративних прав, що дозволяє господарюючим суб'єктам запобігати порушенню чинного законодавства. Розглянуто первинні документи, які необхідно оформляти на різних етапах життєвого циклу корпоративних прав.

Ключові слова: документ, документування, корпоративні права, оподаткування, облік корпоративних прав, первинне відображення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности документирования хозяйственных операций по учету и налогообложения корпоративных прав в Украине. Определены первичные документы необходимые для оформления корпоративных прав, которые позволят хозяйствующим субъектам предотвратить нарушение норм действующего законодательства. Рассмотрены первичные документы, которые оформляются на разных этапах жизненного цикла корпоративных прав.

Ключевые слова: документ, документирование, корпоративные права, налогообложение, учет корпоративных прав, первичное отображение.

ANNOTATION

In the article the peculiarities of documenting of economic operations in accounting and taxation of corporate rights in Ukraine. The primary documents necessary for registration of corporate rights, allowing companies to prevent the violation of applicable law. To examine the primary documents which need to be issued at different stages of the life cycle of corporate rights.

Keywords: document, document, share law, taxation, accounting, corporate rights, primary reflection.

Постановка проблеми. Організація первинного обліку корпоративних прав на даний час має недоліки, оскільки первинні документи, що відображають господарські операції з обліку корпоративних прав здебільшого складаються із значними порушеннями, що може призвести до зміни облікової інформації та втрати її цінності для інвесторів та акціонерів. У зв'язку з цим проблема удосконалення первинного обліку корпоративних прав існує, а це негативно позначається на законні інтереси акціонерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питання первинного обліку здійснили такі вчені: Ф. Бутинець, А. Василенко, Г. Кім, А. Кузьмінський, М. Кулинич, В. Лень, О. Лишиленко, І. Лазаришина, В. Рудницький, В. Сопко та інші. Ґрунтовне дослідження теорії, методології, організації та методики бухгалтерського обліку корпоративних прав провів О. Пилипенко (2010). Ним вперше розроблено комплексний підхід до відображення в бухгалтерському обліку операцій із корпоративними правами на основі застосування неоінституційних теорій; ідентифіковано систему об'єктів бухгалтерського обліку, пов'язаних із процесами придбання, використання та відчуження корпоративних прав; теоретично обґрунтовано методологічні засади аналізу інвестиційної привабливості корпорації [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Належне ведення бухгалтерського обліку та оформлення корпоративних прав дозволяє господарюючим суб'єктам запобігати порушенню чинного законодавства. Водночас ведення бухгалтерського обліку передбачає необхідність повного та достовірного відображення всіх фактів господарського життя в первинних документах, що забезпечується документуванням. Проте залишаються окремі невирішені питання, щодо відображення корпоративних прав у первинних документів щодо операцій, пов'язаних із корпоративними правами учасників акціонерного товариства.

Мета статті полягає в дослідженні проблеми організації документообігу корпоративних прав на різних етапах їх життєвого циклу, а саме: виникнення корпоративних прав, їх передача іншому учаснику (у випадку його виходу із товариства), відчуження частки та припинення корпоративних прав (у випадку ліквідації товариства).

Виклад основного матеріалу дослідження. Документування є досить важливим елементом методу бухгалтерського обліку та супроводжує весь процес його здійснення і є базою для складання облікових регістрів і бухгалтерської звітності. Саме в процесі документування формуються носії первинних даних – документи, які є підставою для ведення облікових реєстрів у системі поточного обліку. Жоден господарський факт не може бути відображений на рахунках бухгалтерського обліку без належного його оформлення відповідними документами.

При цьому велика кількість документів формується за межами підприємства.

У сучасних умовах господарювання існує безліч неточностей щодо відображення в обліку корпоративних прав, які виникають в учасників акціонерного товариства. Судова практика в частині врегулювання протиріч щодо корпоративних прав учасників акціонерного товариства свідчить про зростання динаміки спірних питань та зростання кількості шахрайств щодо даних прав, неправильності нарахування дивідендів та несвоєчасності їх виплати учасникам акціонерного товариства.

На практиці суб'єкт господарювання часто зустрічається з такими важливими проблемами, що унеможливлюють прийняття ефективних управлінських рішень, які систематизовані в таблиці 1.

Таблиця 1

Порушення, які здійснюються в процесі обліку корпоративних прав та їх вплив на показники фінансової та податкової звітності

Порушення щодо обліку корпоративних прав	Вплив порушення на показники фінансової звітності
Несвоєчасність відображення корпоративних прав виражених у формі акцій і дивідендів. Неправильне відображення сум розрахунків із власниками корпоративних прав юридичних осіб. Порушення організаційних питань обліку корпоративних прав. Недосконала організація внутрішнього контролю за корпоративними правами.	Недостовірна інформація відносно корпоративних прав ↓ Викривлення сум прибутку в бухгалтерському та податковому обліку

Джерело: власні дослідження на базі судових суперечок.

Господарські операції в частині корпоративних прав, із метою подальшого відображення на рахунках бухгалтерського обліку повинні бути документально підтверджені, щоб уникнути порушень, які наведені в таблиці 1.

Розглянемо детальніше, які документи необхідно оформляти щодо обліку та оподаткування корпоративних прав (таблиця 2).

У практиці підприємств використовуються документи, які підтверджують корпоративні права, виражені у формі акцій, облігацій та фінансових інвестицій.

Загалом документи щодо корпоративних прав учасників можна поділити на наступні групи: організаційні, розпорядчі, спеціалізовані та первинні. Варто відзначити, щодо організаційних документів Статут, реєстр акціонерів та рішення зборів власників корпоративних прав, що є обов'язковими документами при виникненні корпоративних прав у акціонерів, містять основну інформацію про права акціонерів, склад і компетенцію органів управління товариством та про порядок ухвалення ними рішень. Щодо розпорядчих документів, то до них належать договір купівлі-продажу, довіреність та передавальне розпорядження і оформлюються в разі передачі корпоративних прав інших учасникам акціонерного товариства. Спеціалізовані ж документи засвідчують кожен окремий вид корпоративних прав, що належать акціонерам.

Розглянемо документальне підтвердження корпоративних прав на різних етапах їх життєвого циклу, а саме: виникнення корпоративних прав, їх передача іншому учаснику (у випадку його виходу із товариства), відчуження частки та припинення корпоративних прав (у випадку ліквідації товариства).

Першим етапом є виникнення корпоративних прав учасника. Цей етап розпочинається із створення та реєстрації юридичної особи.

Акціонерне товариство може створюватися юридичними та / або фізичними особами. Тоді, якщо акціонерне товариство засновується кількома особами, вони укладають між собою договір, який передбачає визначення порядку здійснення ними сумісної діяльності щодо створення товариства. Цей договір не є установчим документом товариства. Договір про створення акціонерного товариства укладається в письмовій формі, а якщо товариство створюється фізичними особами, договір підлягає нотаріальному посвідченню (Закон України «Про акціонерні товариства») [2].

Доцільно відзначити, що право власності на частку в зареєстрованому статутному капіталі підтверджується установчими документами товариства та свідоцтвом, виданим Товариством його учаснику відповідно до ст. 52 Закону України «Про господарські товариства» [3].

Відзначимо, що створення корпорації вимагає, щоб її засновники прийняли статут корпорації і набір супровідних документів. Статут повинен містити таку інформацію: 1) назва корпорації; 2) види діяльності, якими вона займатиметься; 3) об'єм зареєстрованого акціонерного капіталу; 4) число членів ради директорів, а також їх імена й адреси. Надалі вона повинна буде надавати щоквартальні і щорічні звіти про склад персоналу, а також фінансові і податкові звіти [4].

Супровідні документи визначають набір найважливіших статутних норм і правил діяльності корпорації, вироблених її засновниками. У них визначають такі питання: 1) способи і терміни виборів директорів корпорації (вся рада директорів обирається щороку або, наприклад, відбувається щорічна ротація третини його складу, а термін, на який обираються директори, складає три роки); 2) чи будуть акціонери корпорації мати першочергове право на придбання акцій фірми, що знов емітуються, і 3) процедури внесення подальших змін у статут і самі супровідні документи [3].

У процесі складання опису цінних паперів, які підтверджують наявність корпоративних прав, необхідно додатково зазначити вид цін-

ного папера, найменування випуску цінних паперів із зазначенням категорії, в якій формі випущено цінний папір, назву емітента цінного папера, номінальну вартість цінного папера (в національній чи іноземній валюті), кількість цінних паперів, їхні номери.

Згідно з нормами Закону № 1576-XII [3] лише акціонерні товариства мають зареєстрований акціонерний капітал, розділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості. Кожен акціонер має право володіти будь-якою кількістю акцій. Корпоративні права не завжди виражено в акціях (наприклад, внески до зареєстрованого статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю, до зареєстрованого статутного капіталу дочірнього підприємства, внески на підставі договору про спільну діяльність із метою одержання прибутку). Такі корпоративні права практично нічим від акцій не відрізняються, а їх наявність надає ті самі права.

Укладаючи договори купівлі-продажу акцій законодавець встановив обмеження для торговця цінними паперами, а саме: торговець не може здійснювати торгівлю цінними паперами власного випуску, а також здійснювати продаж акцій того емітента, у якого він володіє безпосередньо або побічно майном, розмір якого становить понад 5 відсотків зареєстрованого статутного капіталу [5].

Стаття 41 Закону України «Про господарські товариства» [3] надає право реєстратору або голові правління товариства посвідчувати довіреність на право участі та голосування на загальних зборах акціонерів.

Для іменних акцій, що випущені в документарній формі, застосовується загальне правило,

Таблиця 2

Перелік форм документів для обліку корпоративних прав

№ з/п	Назва документа	Вид документа	Операції, при яких застосовуються
1.	Статут	Організаційний	Містить відомості про найменування юридичної особи, її місцезнаходження, органи управління товариством, їх компетенції, порядок прийняття ними рішень, порядок вступу до товариства та виходу з нього, а також розмір зареєстрованого статутного капіталу, умови про категорії акцій, що випускаються товариством та їхню номінальну вартість, їх кількість, права акціонерів, склад і компетенцію органів управління товариством та про порядок ухвалення ними рішень.
2.	Договір купівлі-продажу	Розпорядчий	Договір, за яким одна сторона (Продавець) зобов'язується передати майно у власність другій стороні (Покупцеві), а Покупець зобов'язується прийняти майно і сплатити за нього певну грошову суму.
3.	Акція	Спеціалізований	Цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у зареєстрованому акціонерному капіталі акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна під час ліквідації акціонерного товариства.
4.	Облігація	Спеціалізований	Цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного папера в передбачений у ньому термін із виплатою фіксованого відсотка.
5.	Нотаріальна довіреність	Розпорядчий	Надає можливість акціонеру здійснювати корпоративні права не лише особисто, а і через представника. Ця необхідність пов'язана з відсутністю можливості особисто представляти свої інтереси в Товаристві.
6.	Реєстр акціонерів	Організаційний	Є одним з основних корпоративних документів товариства. Власники акцій отримують статус акціонерів і всі пов'язані з цим статусом права тільки після того, як відповідні відомості про них буде внесено до реєстру акціонерів.
7.	Передавальне розпорядження	Розпорядчий	Спеціальний документ, який оформляється при передачі прав за цінними паперами в документарній формі.
8.	Приватизаційні папери	Спеціалізований	Особливий вид державних цінних паперів, що засвідчують право власника на безоплатне одержання в процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду.
9.	Накладна	Первинний	Оформлюється під час погашення заборгованості з капіталу й обов'язково має бути підписаний керівником підприємства або уповноваженим ним органом.
10.	Виписка банку	Первинний	Складається у випадку купівлі, продажу, перепродажу акцій (часток), погашення заборгованості з капіталу.
11.	Рішення зборів власників корпоративних прав	Організаційний	Вид документу акціонерного товариства, який складається під час розподілу прибутку: виплати власникам (дивіденди); викупу акцій (часток).

Джерело: систематизовано на основі періодичної літератури та практики роботи корпорацій.

тобто право власності виникає з моменту передання цінних паперів, якщо інше не встановлено договором [6].

Також документальним підтвердженням володіння корпоративними правами юридичної особи є інформація в бухгалтерському обліку платника податків про фінансові інвестиції.

До фінансових інвестицій належать: інвестиції у цінні папери, які є інструментами капіталу (акції, паї, майнові права); інвестиції, що придбані та утримуються до їх погашення – боргові інструменти (облігації підприємств, внутрішніх та місцевих позик, ощадні сертифікати) та окремий вид фінансових інвестицій – похідні інструменти (фінансові інструменти, які придбані та утримуються платником податків із метою їх продажу за ринковою вартістю).

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» встановлює, що момент реалізації корпоративних прав із акцій, пов'язується із внесенням особи до реєстру власників іменних цінних паперів [7].

Безліч невеликих господарських товариств зберігають первинні документи в бухгалтерії в паперовому вигляді. Великі компанії намагаються вибудовувати механізми взаємодії з реєстраторами, зовнішніми держателями й обліковцями акцій шляхом укладення відповідних договорів. Низький рівень реєстраційної діяльності, відсутність чітких правил і процедур ідентифікації прав власників та дієвої системи їхнього захисту в сучасних умовах виступають стримуючими чинниками розвитку корпоративного підприємництва в Україні.

Згідно із чинним українським законодавством діяльність із ведення реєстру власників іменних цінних паперів (і, відповідно, реєстру акціонерів) здійснює емітент або реєстратор. Емітенти можуть вести реєстри власників іменних цінних паперів самостійно, якщо кількість власників не перевищує максимально встановленої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) межі. На сьогодні така максимальна кількість власників становить 150 осіб. Якщо кількість власників перевищує це значення, емітент повинен вибрати реєстратора та укласти з ним договір на ведення реєстру. Нині переважна більшість вітчизняних акціонерних товариств відповідні функції передають реєстраторам.

Реєстратором є юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, який одержав у встановленому порядку ліцензію на ведення реєстру власників іменних цінних паперів. Ведення реєстру власників іменних цінних паперів для реєстратора є особливим видом його діяльності, який не може поєднуватися з іншими видами діяльності, крім депозитарної. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» визначає діяльність із ведення реєстру власників іменних цінних паперів як збір, фіксацію, обробку, зберігання та надання даних, що складають систему реєстру власників іменних цінних паперів щодо іменних цінних паперів, їхніх емітентів та власників, та здійснення інших функцій, передбачених законодавством [5].

Діяльність реєстраторів є надзвичайно важливим чинником розвитку акціонерних товариств. Саме реєстратор, зважаючи на свої прямі функціональні обов'язки, володіє повною і достовірною інформацією щодо акціонерів та пакетів акцій, що їм належать, історії їх придбання та іншими важливими даними. Зловживання реєстратором своїм особливим становищем може призвести до значних ускладнень в управлінні компанією-емітентом, а за певних обставин – до втрати корпоративних прав її законними власниками [8, с. 307–317]. До того ж, саме реєстратор надає дані про склад акціонерів для підготовки й проведення загальних зборів, від чого залежить їхнє своєчасне поінформування та допуск до участі.

У напрямі посилення процесів централізації системи обліку прав власності акціонерів має розглядатися унормування положень щодо виконання депозитаріями функцій збереження відповідних документів. Нині депозитарій готовий приймати на відповідальне збереження реєстри і первинні документи власників іменних цінних паперів у разі неможливості подальшого їх ведення реєстратором або його ліквідації. Зазначені документи депозитарій міг би зберігати до моменту передачі їх новому реєстратору, якого визначить емітент, що суттєво б знизило ризики інвесторів, пов'язані, наприклад, із втратою реєстру або іншими форс-мажорними обставинами. Доцільно також законодавчо оформити створення спеціальних резервних копій цінних паперів, передбачивши при цьому норми відповідальності реєстраторів і депозитаріїв за порушення правил, що забезпечують достовірність таких копій та їх збереження [9].

Підпис особи на передавальному розпорядженні засвідчується нотаріально. Право власності на акції може виникнути і в процесі приватизації державного майна, на підставі договору купівлі-продажу, посвідченого нотаріально.

Переважно договори, предметом яких є акції, нотаріально не посвідчуються, оскільки Законодавством не встановлена обов'язкова нотаріальна форма.

Наступним етапом життєвого циклу щодо документального підтвердження корпоративних прав є відчуження частки учасника акціонерного товариства.

Для того, щоб вилучити частку корпоративних прав фізичних осіб необхідно надати наступні документи: статут юридичної особи; свідоцтво про реєстрацію юридичної особи; виписку (або витяг) з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців; довідка з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) (довідка статуправлін-

ня); документ, що встановлює особу продавця і покупця; довідка про присвоєння ідентифікаційних кодів фізичних осіб; оригінал свідоцтва про сплату внеску, виданого Товариством, на частку зареєстрованого статутного капіталу, що відчужується, або якщо вклад внесено не повністю, подається довідка Товариства про суму внесеного вкладу та процентне визначення; заяви згоди від інших співвласників Товариства про відмову від переважного права придбання частки (її частини), якщо вона відчужується третій особі (не учаснику), або докази повідомлення їх про намір відчужити частку.

Право власності на майно за договором, який підлягає нотаріальному посвідченню, виникає в набувача з моменту такого посвідчення або з моменту набрання законної сили рішенням суду про визнання договору, не посвідченого нотаріально, дійсним.

Якщо договір про відчуження майна підлягає державній реєстрації, право власності в набувача виникає з моменту такої реєстрації. Якщо сторони домовилися про нотаріальне посвідчення договору відчуження частки, право власності на частку в зареєстрованому статутному капіталі переходить до набувача з моменту нотаріального посвідчення договору. З моменту набуття права на частку її власник має право здійснювати всі права та обов'язки, які пов'язані з участю в Товаристві. Єдиною нормою, яка регулює ці відносини, є частина 3 статті 29 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців». У разі внесення змін до установчих документів, які пов'язані із зміною складу засновників (учасників) юридичної особи, додатково подається або копія рішення про вихід юридичної особи зі складу засновників (учасників) завірена в установленому порядку, або нотаріально посвідчена копія заяви фізичної особи про вихід із складу засновників (учасників), або нотаріально посвідчений документ про передання права засновника (учасника) іншій особі.

Враховуючи ту особливість, що корпоративні права, які випливають із володіння акціями, виникають із моменту внесення їх нового власника до реєстру, а не з моменту їхньої купівлі-продажу, часто має місце подвійний продаж одних і тих самих акцій на підставі виписки з реєстру. Унеможливити таке порушення прав акціонера можна шляхом дотримання відповідної процедури продажу акцій. Зокрема, щоб правомірно отримати акції у власність, потрібно зібрати повний пакет документів, на підставі яких новий власник буде внесений у реєстр. Це, зокрема сертифікат цінних паперів, передавальне розпорядження, оригінал чи нотаріально завірена копія цивільно-правової угоди про перехід власності на цінні папери. Потенційному власнику акцій товариства доцільно ознайомитися з внутрішніми документами товариства до купівлі акцій, щоб зрозуміти механізм захисту своїх майбутніх прав акціонера.

Завершальним етапом життєвого циклу щодо документального підтвердження корпоративних прав є їх припинення.

Оформлення переходу та реалізації права власності здійснюється лише за умови повної оплати цінних паперів та залежно від форми випуску цінних паперів: іменні цінні папери в документарній формі передаються новому власнику шляхом повного індосаменту. Передавальне розпорядження оформляється власником, який дає розпорядження реєстроутримувачу внести зміни до реєстру власників іменних цінних паперів у зв'язку з передачею іменних цінних паперів іншій особі. Якщо цінні папери перебувають у спільній неподільній власності кількох осіб, то передавальне розпорядження має бути підписано кожним співвласником; цінні папери на пред'явника, випущені в документарній

Таблиця 3

ПАТ «ЕЛЕКТРОЗАВОД»
(підприємство, організація)

Форма ПД № КОКП-1
Затверджена Положенням про облікову політику
від «__» _____ _____ р.

Картка обліку корпоративних прав учасників акціонерного товариства

Акціонери	Корпоративні права акціонерів			
	Право на дивіденди (вартість дивідендів, грн)		Право на придбання та викуп акцій (вартість акцій, грн)	Право на виплату вартості майна при виході учасника (вартість майна, грн)
	Нарахована сума	Сума до виплати		
1	2	3	4	5
А. Гусак	0	0	526624,6	573094,7
О. Куліш	0	0	515190,9	560652
Ю. Українець	0	0	668875	727897,4
О. Полякова	0	0	227298,8	247356
Разом:	0	0	1937989	2 109 000

Посадова особа,
яка склала документ _____ Підпис _____ ПІБ

Джерело: авторська розробка.

формі, переходять до нового власника з моменту передачі (поставки) цінних паперів; право власності на цінні папери, випущені в бездокументарній формі, переходить до нового власника з моменту зарахування цінних паперів на рахунок власника у зберігачів.

Сьогодні на підприємствах відсутні затверджені форми первинних документів щодо операцій, пов'язаних із корпоративними правами учасників акціонерного товариства. З цією метою можна запропонувати вести Картку обліку корпоративних прав учасників акціонерного товариства (форма ПД № КОКП-1) (таблиця 3).

Пропанова форма (ПД№ КОКП-1) первинного обліку дозволить керівництву підприємства сформувати інформаційну базу для достовірного й аналітичного відображення та контролю операцій, пов'язаних із корпоративними правами акціонерів.

Висновки. На сьогодні існує безліч документів, які підтверджують корпоративні права, виражені у формі акцій, облігацій та фінансових інвестицій. Водночас ведення бухгалтерського та податкового обліку передбачає необхідність повного та достовірного відображення всіх фактів господарського життя в первинних документах, що забезпечується документуванням корпоративних прав.

У процесі дослідження було встановлено відсутність чітко затверджених форм первинних документів щодо операцій, пов'язаних із корпоративними правами учасників акціонерного товариства. Тому запропоновано ведення Картки обліку корпоративних прав учасників акціонерного товариства, що дозволить вищому керівництву підприємства сформувати інформаційну базу для цілей достовірного й аналітичного відображення та контролю ефективності здійснення операцій, пов'язаних із корпоративними правами акціонерів.

Отже, належне ведення первинного обліку та оформлення корпоративних прав дозволяє господарюючим суб'єктам запобігати порушенню чинного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пилипенко О. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація: авто- реф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 / О. Пилипенко; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2010. – 40 с.
2. Закон України «Про акціонерні товариства» від 18.01.2013 № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/.
3. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-12 (редакція станом 14.05.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
4. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. к.э.н. Е. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
5. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-15 (редакція станом 06.06.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV: за станом на 06.06.2015 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
7. Закон України «Про депозитарну систему України» від 06.07.2012 № 5178-5 (редакція станом 15.07.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
8. Молотников А. Слияния и поглощения. Российский опыт: монография / А. Молотников. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вершина, 2007. – 344 с.
9. Сафронова О. Розвиток системи обліку прав власності акціонерів у контексті реалізації державної політики протидії рейдерству в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 378.014.6:005.642.4:005.311.121

Гринькевич О.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри статистики
Львівського національного університету
імені Івана Франка

Зеленюк К.П.
студентка
Львівського національного університету
імені Івана Франка

СТАТИСТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В АНАЛІЗІ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

STATISTICAL TOOLS OF HIGHER EDUCATION QUALITY ASSESSMENT IN THE ANALYSIS OF ITS COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено підходи до визначення поняття «якість вищої освіти». Сформульовано висновок про те, що основними критеріями якості у досліджуваній галузі є відповідність набутих компетентностей встановленим вимогам, а також задоволеність характеристиками освітніх продуктів різних категорій їх споживачів. Виходячи з основних положень менеджменту якості, а також міжнародних принципів якості, визначено основні напрями та інструменти статистичного оцінювання якості вищої освіти. Для вирішення задач внутрішнього забезпечення якості вищої освіти запропоновано використовувати контрольні карти. За результатами успішності студентів одного з ВНЗ України побудовано контрольні карти, які дають змогу виявити навчальні курси, щодо яких якість підготовки виходить за межі зони статистичного контролю. Виявлення таких дисциплін дає змогу здійснити поглиблений аналіз основних чинників якості освітніх програм та ухвалити рішення щодо їх удосконалення.

Ключові слова: вища освіта, якість вищої освіти, культура якості, статистичні інструменти аналізу якості вищої освіти, контрольні карти якості.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены подходы к определению понятия «качество высшего образования». Сформулирован вывод о том, что основными критериями качества в исследуемой области являются соответствие приобретенных компетенций установленным требованиям, а также удовлетворенность характеристиками образовательных продуктов разных категорий их потребителей. Исходя из основных положений менеджмента качества, а также международных принципов качества, определены основные направления и инструменты статистического оценивания качества высшего образования. Для решения задач внутреннего обеспечения качества высшего образования предложено использовать контрольные карты. На основании результатов успеваемости студентов одного из вузов Украины построены контрольные карты, которые позволяют определить учебные курсы, по которым качество подготовки выходит за пределы зоны статистического контроля. Выявление таких дисциплин позволяет провести углубленный анализ основных факторов качества образовательных программ и принять решение по их усовершенствованию.

Ключевые слова: высшее образование, качество высшего образования, культура качества, статистические инструменты анализа качества высшего образования, контрольные карты качества.

ANNOTATION

The approaches to the notion definition of «quality of higher education» are generalized in the article. It is concluded that the main quality criteria in the study area are the conformity of acquired competencies to the requirements, and also satisfaction of the characteristics of educational products of different consumer categories. The main directions and tools of the statistical assessment of higher education quality are defined in the authors' study based on the main provisions of Total Quality Management (TQM), and also the international principles of quality management. To realize the objectives of internal guarantee of higher education quality the authors suggest using control cards. On the basis of the data on students' progress in education control cards are made out which enables to identify the courses for which the quality of training goes beyond the area of statistical control. The detection of these disciplines enables to carry out deep analysis of the main factors of educational program quality and make a decision on their improvement.

Keywords: higher education, higher education quality, quality culture, statistical tools of the analysis of higher education quality, quality control cards.

Постановка проблеми. Розвиток економіки знань, попиту на її інноваційні продукти підвищує актуальність проблем, пов'язаних з підготовкою фахівців, здатних генерувати та реалізовувати інноваційні ідеї. Інститути вищої освіти виступають одним із головних драйверів у вирішенні цієї проблеми, забезпечуючи формування інтелектуального потенціалу конкурентної економіки. У глобальному індексі конкурентоспроможності вища освіта та професійна підготовка відіграють роль підсилювача продуктивності з акцентом на якість освітньої системи. Водночас у комплексі показників, які характеризують систему вищої освіти України, помітними є значні диспропорції у рівні охоплення нею населення та якісних показниках розвитку. Так, наприклад, за рівнем зарахування до ВНЗ Україна протягом останніх трьох років потрапляє до першої двадцятки 138 країн

світу [1, с. 351; 2, с. 355], проте за міжнародними оцінками якості освітньої системи посідала у 2016/2017 році 56-е місце, якості шкіл менеджменту – 93-є [1, с. 351].

Очевидним є висновок про те, що масовий характер вищої освіти загострює актуальність проблем, пов'язаних із забезпеченням її якості, а отже, конкурентоспроможності. Про актуальність проблем, пов'язаних із забезпеченням якості вищої освіти, свідчать також результати національних соціологічних опитувань в Україні. Згідно з даними загальнонаціонального опитування студентів, проведеного Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва, лише 18% студентів вважали у 2015 році українську вищу освіту якісною. Якість фінансово-економічного профілю підготовки студенти оцінили на 3,2 бали за п'ятибальною шкалою [3].

Таким чином, постановка і вирішення задач, пов'язаних із забезпеченням якості вищої освіти в Україні, як на загальнонаціональному, так і на галузевому й інституційному рівнях є актуальними завданнями підвищення її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У попередній доповіді ЮНЕСКО щодо підготовки глобальної конвенції про визнання кваліфікацій вищої освіти [4, с. 7–8] йдеться про те, що збільшення кількості студентів і закладів вищої освіти безпосередньо впливає на якість освіти. Ще одним чинником, але чинником непрямого впливу на якість вищої освіти, є процеси інтернаціоналізації. Транскордонна освіта на основі програм подвійних дипломів передбачає визнання результатів навчання у ВНЗ-партнерах і, відповідно, підвищення їх відповідальності за якість освітніх продуктів. Саме тому поряд із активізацією діяльності на національному рівні у сфері забезпечення якості вищої освіти, зокрема запровадження національних рамок кваліфікацій, компетентнісного підходу до розроблення освітніх програм, зусилля із забезпечення якості набувають інтернаціонального характеру. Підтвердженнями цієї тенденції є європейський проект «Тюнінг» («Tuning educational structures in Europe», TUNIING), Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (ESG), ухвалені міністрами, що відповідають за освіту у європейських країнах [5]. Зазначений міжнародний документ, а також Закон України «Про вищу освіту» [6] передбачають функціонування трьох основних підсистем в управлінні якістю: 1) внутрішнього забезпечення якості (рівень ВНЗ); 2) зовнішнього забезпечення якості; 3) забезпечення незалежної діяльності Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти і незалежних установ оцінювання.

Бажання менеджменту у галузі вищої освіти поступово переходити від контролю якості (обліку, звітності і регулювання) до зростання автономії та довіри обумовило розвиток нового напряму – культури якості. Європейська Асоціація університетів (European University Association) розглядає її як складову (субкультуру) організаційної культури ВНЗ, виокремлюючи в ній структурні/управлінські та культурні/психологічні елементи [7, с. 10]. Структурна/управлінська складова культури якості («hard» aspects) передбачає формування менеджменту якості, побудову та удосконалення відповідних стратегій і процесів. Психологічна/культурна складова («soft» aspects) базується на цінностях, переконаннях, дотриманні високих стандартів якості у вищій освіті. Лідерство та комунікації з персоналом дослідники культури якості вищої освіти, зокрема автори публікації «Розплутування культури якості: практичний огляд» [8, с. 39], вважають головними драйверами її розвитку.

В Україні проблеми якості вищої освіти на національному та регіональному рівнях є предметом дослідження таких авторів, як, зокрема, В. Кремень [9], В. Луговий [10], Т. Дробко [11], Н. Морзе, А. Кочарян, Є. Трибульська [12], О. Цюк [13]. На особливу увагу, на нашу думку, заслуговують дослідження якості вищої освіти, здійснені в рамках міжнародного проекту «Національна система забезпечення якості і взаємної довіри в системі вищої освіти – TRUST» Результатами реалізації цього проекту став аналіз колективом авторів [11] кращих європейських практик у галузі якості. Йдеться про «засадничі спостереження в системі забезпечення якості» європейських країн: культуру якості, мотивацію щодо її забезпечення, особливу увагу до якості наукових досліджень («від індексу цитувань до «peer review»), взаємодію з основними стейхолдерами, інтернаціоналізацію як особливий інструмент забезпечення якості в умовах глобалізації. У рамках згаданого вище проекту його учасники запропоновували Концепцію забезпечення якості вищої освіти, основою якої є культура громадського контролю у відповідній галузі [14].

Ціла низка вітчизняних і зарубіжних публікацій присвячені індикаторам якості вищої освіти, зокрема не лише побудові рейтингових оцінок ВНЗ, але й показникам, які характеризують готовність випускника до роботи в сучасній економіці. Цим питанням присвячені праці таких авторів, як Н. Морзе, А. Кочарян та Є. Трибульська [12], О. Цюк [13], Є. Пітухін, М. Насадкін [15]. На необхідності урахування пріоритетів для ВНЗ – підвищення статусу у рейтингах конкурентоспроможності чи рівня працевлаштування випускників – звертає увагу Алекс Ашер – президент Асоціації у галузі стратегій вищої освіти (HESA – Higher Education Strategy Associates) [16].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на активний інтерес дослідників і менеджерів вищої освіти до проблеми підвищення її якості, недостатніми, на нашу думку, є прикладні розробки у

галузі вимірювання якості з використанням кількісних статистичних оцінок. З точки зору теорії пізнання категорії якості та кількості нерозривно пов'язані. Кількість виступає ступенем визначення якості як міри і дає конкретніше знання об'єктивної якісної визначеності об'єкта. Саме статистичні інструменти забезпечують об'єктивність вимірювання якості процесів, для яких характерними є масовість і можливість кількісного оцінювання.

Мета статті полягає у систематизації та прикладному застосуванні статистичних інструментів оцінювання якості вищої освіти в контексті інтересів різних груп її стейкхолдерів. Відповідно до поставленої мети основними завданнями дослідження є:

– узагальнення міжнародних та вітчизняних підходів до визначення поняття «якість вищої освіти»;

– визначення основних статистичних інструментів оцінювання якості вищої освіти з урахуванням різних завдань аналізу та відповідних об'єктів;

– здійснення апробації методики побудови контрольних карт в оцінюванні якості підготовки фахівців з економіки конкретного ВНЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до міжнародних і національних стандартів [17; 18; 19] якість – це сукупність певних характеристик продукту, які визначають його здатність задовольняти заявлені або передбачувані потреби. Якість у статистичному розумінні є складною ознакою об'єкта, яка може бути кількісно оцінена цілим комплексом показників з урахуванням потреб і вимог суб'єкта оцінки. У загальному менеджменті якості (TQM – Total Quality Management) йдеться про постійне та одночасне удосконалення трьох складових: 1) якості продукції; 2) якості організації процесів; 3) рівня кваліфікації персоналу.

Особливості оцінювання якості пов'язані зі специфікою відповідних об'єктів, а також методами та інструментами такого оцінювання. У табл. 1 систематизовані основні підходи до розуміння поняття якості вищої освіти у міжнародних і національних наукових документах, програмах і стандартах.

Таблиця 1

Національні та міжнародні підходи до розуміння поняття «якість вищої освіти»

Автор, джерело	Визначення
ЮНЕСКО, програмний документ «Реформа та розвиток вищої освіти» [20]	Багатовимірна концепція, що охоплює всі основні функції та різновиди діяльності ВНЗ, спрямовані на забезпечення випускнику можливостей швидко й ефективно розпочати трудову діяльність в інтересах суспільства, роботодавця та задля власної користі.
Закон України «Про вищу освіту» [6]	Рівень здобутих особою знань, умінь, навичок, інших компетентностей, що відображає її компетентність відповідно до стандартів вищої освіти.
Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти [5]	Результат взаємодії між викладачами, студентами та інституційним навчальним середовищем. У процесі забезпечення якості має бути встановлене таке навчальне середовище, в якому зміст програм, навчальні можливості та матеріально-технічні засоби відповідають поставленій меті.
В. Кремень [9]	Комплексна характеристика, яка відображає діапазон і рівень освітніх послуг, що надаються системою освіти відповідно до інтересів особи, суспільства і держави.

Джерело: складено авторами за [5; 6; 9; 20]

Європейська асоціація університетів, досліджуючи у рамках спеціального проекту концепції якості та культури якості (Quality Culture Project) у вищій освіті, пропонує перелік різних підходів до визначення поняття якості вищої освіти з акцентом на такі характеристики, як, зокрема, відповідність очікуваним цілям, відсутність помилок, здатність задовольняти потреби споживачів т [7, с. 9]. Водночас європейські експерти звертають увагу на необхідність урахування культурологічних особливостей у розумінні якості різними національними інституціями у вищій освіті.

Таблиця 2

Ранги п'яти найважливіших загальних компетенцій фахівців з бізнес-економіки, визначені різними групами стейкхолдерів

	Ранги за групами респондентів/стейкхолдерів		
	Роботодавці (X_1)	Випускники (X_2)	Викладачі (X_3)
Здатність до навчання	1	2	3
Здатність до застосування знань на практиці	2	3	5
Здатність до аналізу і синтезу	3	1	2
Здатність до адаптації в нових ситуаціях	4	5	7
Навики міжособистісного спілкування	5	6	14
Елементарні комп'ютерні навички	10	4	16
Здатність генерувати нові ідеї (креативність)	6	9	4
Базові загальні знання	12	12	1
Коефіцієнти парної лінійної кореляції рангів компететностей, визначених різними стейкхолдерами	$r(X_1, X_2)=0,735$ $r(X_1, X_3)=0,223$	$r(X_1, X_2)=0,735$ $r(X_2, X_3)=-0,132$	$r(X_1, X_3)=0,223$ $r(X_2, X_3)=-0,132$

Джерело: складено та розраховано авторами за [21]

Узагальнюючи підходи до визначення якості вищої освіти, можемо зробити висновок, що її основними критеріями є відповідність набутих компетентностей встановленим стандартам, а також задоволеність різних категорій споживачів освітніх продуктів (студентів, роботодавців, суспільства загалом) їх характеристиками.

Складність системного вирішення проблем якості зумовлена певними об'єктивними розбіжностями у її розумінні різними стейкхолдерами вищої освіти. Певною мірою ці розбіжності ілюструють результати опитування у рамках європейського освітнього проекту «Тюнінг» («Tuning Project») випускників (5 000 осіб), роботодавців (950 осіб) і науково-педагогічних працівників (1 000 осіб) щодо найбільш важливих компетентностей фахівців у галузі бізнес-економіки (табл. 2).

Розбіжності у розумінні якості вищої освіти, а тому і її основних критеріїв і рангів компетентностей обумовлюють актуальність для менеджменту вищої школи задач чіткого визначення та узгодження показників оцінювання якості різними групами її стейкхолдерів. Водночас Європейські експерти, тобто виконавці проекту «Тюнінг», вважають, що в результаті відповідальними за розробку, підтримку і підвищення якості вищої освіти є насамперед університети, їх співробітники та студенти. Якщо викладацький склад і студенти не зацікавлені в підвищенні якості, зовнішні стейкхолдери чи агенти матимуть можливість лише зафіксувати наявність проблеми, але вони не зможуть створювати і впроваджувати якісні програми [22].

Відповідно до принципів менеджменту якості, розроблених Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) [18], створено окремий розділ стандарту ISO 9001 «Вимір, аналіз та вдосконалення», в якому зазначається, що організація має визначати, планувати і виконувати дії з вимірювання і моніторингу якості. Об'єктами з вимірювання мають виступати: 1) задоволеність споживача/замовника; 2) процеси діяльності (їх основні характеристики, тенденції змін); 3) продукти як результати діяльності (відповідність вимогам); 4) постачальники.

У табл. 3 систематизовано основні напрями та інструменти статистичного оцінювання та аналізу якості вищої освіти, визначені відповідно до основних принципів менеджменту якості.

У статті авторами реалізована ідея використання контрольних карт у моніторингу якості результатів навчання студентів. Контрольні карти – це спеціальний вид діаграм, вперше запропонований В. Шухартом у 1925 році для виявлення точок виходу процесу зі стабільного/контрольованого стану для подальшого встановлення причин відхилення та їх усунення. Для побудови контрольної карти на графіку проводять центральну лінію, яка відповідає середньому значенню ознаки якості (W), і дві лінії, які називають контрольними межами, а саме верхня (ВКМ) та нижня (НКМ). Якщо позначити через M_w, математичне сподівання вибіркової величини (W), яка характеризує ознаку якості, а через σ_w її середньоквадратичне відхилення, тоді центральну лінію, верхню і нижню межі контрольної карти можна подати так [23; 24]:

$$ВКМ = M_w + L\sigma_w, \quad (1)$$

$$ЦЛ = M_w, \quad (2)$$

$$НКМ = M_w - L\sigma_w, \quad (3)$$

де L – відстань між контрольною межею та центральною лінією.

Для аналізу якості навчання студентів та виявлення зон ризику у засвоєнні ними освітньої програми нами побудовані контрольні карти двох видів: коли стандартні значення контрольованих параметрів задано і коли такі стандартні значення відсутні. Для побудови контрольних карт використано результати

Таблиця 3

Основні статистичні інструменти оцінки та аналізу якості вищої освіти у ВНЗ

Об'єкт та завдання оцінки та аналізу	Статистичні інструменти
Задоволеність основних споживачів освітніх продуктів	1. Спеціальні анкетні опитування: а) студентів; б) роботодавців; в) випускників щодо якості освітніх продуктів, технологій їх надання і менеджменту.
Задоволеність інституцій внутрішнього та зовнішнього оцінювання якості	2. Інструменти описової статистики: а) характеристики центру розподілу студентів за успішністю (середня, мода, медіана); б) аналіз рядів розподілу (показники варіації, рівномірності, концентрації та локалізації тощо).
	3. Побудова рейтингів ВНЗ, спеціальностей, кафедр за критеріями якості освітніх продуктів.
Визначення основних чинників підвищення якості	4. Графічні методи: а) діаграми Паретто; б) причинно-наслідкові діаграми Ісікави.
	5. Статистичні методи аналізу взаємозв'язків кількісних та якісних параметрів якості (успішність і задоволеність освітою), а також параметрів, які характеризують ресурси і менеджмент вищої освіти.
Визначення зони ризиків у процесах управління якістю вищої освіти	6. Побудова контрольних карт якості для аналізу успішності та виявлення курсів, які виходять із зони статистичного контролю.
	7. Формування статистичних баз даних і метаданих щодо основних індикаторів якості освітньої діяльності ВНЗ.

Джерело: авторська розробка

успішності різних груп студентів напряму підготовки «Прикладна статистика» ЛНУ імені Івана Франка з 37 навчальних дисциплін за період 2012–2016 років. Результати обстеження для побудови контрольних карт наведено у табл. 4.

За умови відсутності заданих стандартних значень контрольованого параметра та рівня його варіації контрольні межі досліджуваного показника визначають за такими формулами:

$$ВКМ(\bar{X}) = \bar{\bar{X}} + A_2\bar{R}, \quad (4)$$

$$НКМ(\bar{X}) = \bar{\bar{X}} - A_2\bar{R}, \quad (5)$$

$$ЦЛ(\bar{X}) = \bar{\bar{X}}. \quad (6)$$

Враховуючи, що обсяг вибірки у кожній групі спостережень становив у середньому 25, табульоване значення константи A_2 становить 0,153 [24, с. 275]. Розраховане загальне середнє значення успішності з дисциплін ($\bar{\bar{X}}$) дорівнює 71,14, а середній розмах варіації ($\bar{R}$) – 41,67. Таким чином, характеристики контрольної карти середньої успішності студентів за умови відсутності заданих наперед значень цього показника будуть такі:

$$ВКМ = \bar{\bar{X}} + A_2\bar{R} = 71{,}14 + 0{,}153 * 41{,}67 = 77{,}51, \quad (7)$$

$$НКМ = \bar{\bar{X}} - A_2\bar{R} = 71{,}14 - 0{,}153 * 41{,}67 = 64{,}76, \quad (8)$$

$$ЦЛ = \bar{\bar{X}} = 71{,}14. \quad (9)$$

Графік контрольної карти для аналізу успішності студентів з вивчення дисциплін навчального плану підготовки бакалаврів з прикладної статистики подано на рис. 1.

Як видно з рис. 1, у разі відсутності заданих наперед вимог щодо граничних значень середньої успішності та рівня її варіації навчальний процес підготовки бакалаврів з прикладної статистики вийшов із зони статистичного контролю. Про це свідчать значно вищі за встановлені контрольною картою середні значення успішності з таких дисциплін, як «Соціологія», «Маркетинг», «Бухгалтерський облік». Водночас з курсів «Основи економічної науки», «Макроекономіка», «Мікроекономіка» студенти протягом останніх п'яти років демонструють успішність, нижчу за визначені контрольною картою межі якості.

Дещо іншими виявилися результати застосування методики контрольних карт за умови заданих вимог щодо успішності засвоєння навчальних дисциплін підготовки. Такі стандартні значення можуть бути визначені, наприклад, на основі чинних Державних вимог до акредитації напряму підготовки, спеціальності та вищого навчального закладу, затверджених Наказом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України [25]. У табл. 5 представлено вихідні дані та результати обчислення відповідних стандартних значень контрольованого параметру успішності з урахуванням державних вимог в Україні щодо абсолютного та якісного рівнів виконання контрольних завдань.

Таблиця 4

Результати успішності студентів напряму підготовки «Прикладна статистика» за період 2012–2016 років

Предмет	Середня оцінка ($\bar{X}$)	Розмах варіації ($\bar{R}$)	Предмет	Середня оцінка ($\bar{X}$)	Розмах варіації ($\bar{R}$)
БЖД	73,19	39	Історія економіки та економічної думки	64,00	44
Історія України	68,69	41	Гроші і кредит	68,87	40
Історія української культури	66,19	40	Основи охорони праці	72,65	38
Основи економічної науки	62,56	39	Фінанси	72,31	47
Вища математика	66,75	37	Українська мова (за професійним спрямуванням)	77,00	41
Інформатика	72,31	39	Економетрія	65,96	44
Іноземна мова	67,25	39	Менеджмент	78,19	45
Вища математика	67,00	39	Маркетинг	82,00	48
Макроекономіка	62,65	40	Курсова робота	75,52	41
ТІМС	70,70	40	Економічна статистика	70,30	39
Соціологія	82,00	47	Бухгалтерський облік	82,25	44
Філософія	70,94	44	Аудит	77,13	42
Мікроекономіка	62,96	39	Аналіз господарської діяльності	76,88	40
Оптимізаційні методи та моделі	70,39	47,0	Виробнича практика	82,30	32
Міжнародна економіка	69,57	44	Соціальна статистика	67,70	48
Регіональна економіка	70,13	39	Статистика ринків товарів і послуг	64,26	45
Статистика	70,50	39,0	Податкова звітність і статистика ДФ	70,39	40
Економіка підприємства	73,69	39	Фінансовий облік – 1	70,22	47
Управлінський облік	66,91	46	Ч		

Джерело: розраховано авторами за даними обліку успішності студентів напряму підготовки «Прикладна статистика» в ЛНУ імені Івана Франка за період 2012–2016 років

Рис. 1. Контрольна карта для середньої успішності студентів напряму підготовки «Прикладна статистика» в ЛНУ імені Івана Франка за період 2012–2016 років (стандартні значення успішності не задано)

Джерело: побудовано за даними табл. 4

Рис. 2. Контрольна карта для середньої успішності студентів напряму підготовки «Прикладна статистика» в ЛНУ імені Івана Франка за період 2012–2016 років (стандартні значення задано)

Джерело: побудовано за даними табл. 4

Таблиця 5

Розрахунок стандартних значень для побудови контрольних карт якості за заданих вимог щодо розподілу студентів за критеріями абсолютної та якісної успішності

Нижня межа інтервалу успішності у 100-бальній шкалі	Верхня межа інтервалу успішності у 100-бальній шкалі	Гранична частота (f_i), %	Серединне значення (X_i)
71	100	50	85,5
51	70	40	60,5
0	50	10	25
Середнє значення (X_0)	69,45		
Середнє квадратичне відхилення (σ_0)	18,93		

Джерело: побудовано та розраховано авторами з використанням [25]

За заданих стандартних значень контрольованого показника відповідна контрольна карта для середньої успішності описується такою моделлю (А=0,626):

$$ЦЛ = X_0 = 69,45, \quad (10)$$

$$ВКМ = X_0 + A\sigma_0 = 69,45 + (0,626*18,93) = 81,3, \quad (11)$$

$$НКМ = X_0 - A\sigma_0 = 69,45 - (0,626*18,93) = 57,6, \quad (12)$$

На рис. 2 подано контрольну карту середніх значень успішності студентів за заданих стандартних значень контрольованого параметру.

Дані рис. 2. свідчать про те, наявність стандартних значень контрольованих параметрів впливає на характеристики якості досліджуваного процесу. Очевидно, що наявність граничних інтервалів абсолютної та якісної успішності, передбачених державними вимогами до акредитації спеціальностей / освітніх програм певною мірою впливає на результати оцінювання викладачами знань студентів.

Висновки. У сучасній теорії та практиці управління у вищій освіті не існує єдиного загальноприйнятого визначення щодо якості. Водночас аналіз міжнародних і національних підходів до її вимірювання свідчить про те, що основними критеріями якості у досліджуваній галузі є відповідність набутих компетентностей встановленим вимогам, а також задоволеність різних категорій споживачів характеристиками освітніх продуктів. Одним із визначальних системних чинників підвищення якості вищої освіти є розвиток культури якості, яку важливо розглядати як невід'ємну складову організаційної структури ВНЗ.

Розбіжності у розумінні якості вищої освіти різними стейкхолдерами обумовлюють необхідність використання для її вимірювання комплексу кількісних та якісних груп показників. В авторському дослідженні на основі основних положень Total Quality Management (TQM), а також міжнародних принципів менеджменту якості визначено основні напрями та інструменти статистичного оцінювання якості вищої освіти.

Для реалізації задач внутрішнього забезпечення якості автори пропонують використовувати контрольні карти. Цей статистичний інструмент дає змогу виявити навчальні курси, щодо яких якість підготовки виходить за межі зони статистичного контролю, а також здійснити поглиблений аналіз основних чинників якості освітніх програм та ухвалити рішення щодо їх удосконалення.

Запропоновані «жорсткі» статистичні методи контролю якості у ВНЗ мають поєднуватися з «м'якими» психологічними чинниками розвитку культури якості, яка передбачає колективну відповідальність студентів, викладачів і менеджменту за якість освітніх програм та інших освітніх продуктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Global Competitiveness Report 2016–2017 Klaus Schwab, World Economic Forum, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf..
2. The Global Competitiveness Report 2012–2013 / Klaus Schwab, World Economic Forum, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.
3. Вища освіта в Україні: громадська думка студентів / Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/visha-osvita-v-ukraini-gromadska-dumka-studentiv-.htm.
4. Draft Preliminary Report Concerning the Preparation of a Global Convention on the Recognition of Higher Education Qualifications / United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO), 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unesdoc. unesco.org/images/0023/002347/234743E.pdf.
5. Standards and Guidelines for Quality Assurance in the Europen Higher Education Area (ESG). – К.: CS Ltd., 2015. –32 p.
6. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 року № 1556-VII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
7. Quality Culture in European Universities: A bottom-up approach / European University Association, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eua.be/eua/jsp/en/upload/Quality_Culture_2002_2003.1150459570109.pdf.
8. Bendermacher G.W.G., oude Egbrink M.G.A., Wolfhagen I.H.A.P., Dolmans D.H.J.M. Unravelling quality culture in higher education: a realist review / G.W.G. Bendermacher, M.G.A. oude Egbrink, I.H.A.P. Wolfhagen, D.H.J.M. Dolmans // Higher Education. – 2017. – № 1(73). – P. 39–60. – DOI 10.1007/s10734-015-9979-2.
9. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; гол. ред. В. Кремень. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
10. Луговий В. Національна система забезпечення якості вищої освіти: сучасний стан і перспективи відповідно до нового Закону України «Про вищу освіту» / В. Луговий / Матеріали Національної команди експертів з реформу-

вання вищої освіти. Проект ЄС «НЕО в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 2016_HERE_Volodymyr_Luhovyi_QA(2).pdf.
11. Дробко Т. Забезпечення якості вищої освіти: європейські кращі практики для України / Т. Дробко // Освітня політика: портал громадських експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://education-ua.org/ua/analytics/305-zabezpechennya-yakosti-vishchoji-osviti-evropejski-krashchi-praktiki-dlya-ukrajini.
12. Quality of higher education and structure of ICT competence of teachers in ukrainian high schools / [N. Morze, A. Kocharian, E. Smyrnova-Trybulska] // International Journal of Information and Communication Technologies in Educationю – 2015. – № 4. – 2015. – P. 61–77. – DOI: 10.1515/ijicte-2015-0015/
13. Цюк О. Забезпечення якості вищої освіти: освітні індикатори та міжнародні організації / О. Цюк // Порівняльно-педагогічні студії. – 2013. – № 4 (18). – С. 119–124.
14. Концепція забезпечення якості вищої освіти / Портал забезпечення якості вищої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dovira.eu/images/QA_concept_Final.pdf.
15. Питухин Е. Оценка качества подготовки выпускников учреждениями профессионального образования / Е. Питухин, М. Насадкин // Университетсое управление. – 2012. – № 6. – С. 45–50.
16. Ашер А. Как будет меняться управление университетами: интервью главного редактора А. Клюева // А. Ашер // Университетское управление: практика и анализ – 2015. – № 6 (100). – С. 4–8.
17. Системи управління якістю. Вимоги // ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT). – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 31 с.
18. Quality / International Organization for Standardization (ISO). ISO/TS 19129:2009(en) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iso.org/obp/ui/#search.
19. Quality management principles / International Organization for Standardization (ISO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/pub100080.pdf.
20. Реформы и развитие высшего образования: программный документ. – Париж: Изд-во ЮНЕСКО, 1995. – 40 с.
21. Reference Points for the designs and delivery of Degree Programmes in Business / TUNING. Educational Structures in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unideusto.org/tuningeu/images/stories/Publications/Business_final_version.pdf.
22. Quality enhancement at programme level: The Tuning approach / TUNING. Educational Structures in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unideusto.org/tuningeu/quality-enhancement.html.
23. Управління якістю: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Захожай, Н. Салухіна, О. Язвінська, А. Чорний]; за наук. ред. В. Захожая. – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал»«, 2011. – 936 с.
24. Бізнес-статистика: [навч. посібник] / [С. Матковський, О. Гринькевич, М. Вдовин, О. Вільчинська, О. Марець, О. Сорочак]. – К.: Алерта, 2016. – 281 с.
25. Державні вимоги до акредитації напряму підготовки, спеціальності та вищого навчального закладу / Затверджені Наказом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 13 червня 2012 року № 689 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1108-12.

УДК 338.48:31

Калачова І.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри туризму та рекреації
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА СТАТИСТИКИ ТУРИЗМУ: СТРУКТУРА ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ

INTEGRATED STATISTICS OF TOURISM: STRUCTURE AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням удосконалення статистики туризму в Україні. Проаналізовано та систематизовано недоліки в інформаційному забезпеченні туризму. Охарактеризовано сучасну систему статистики туризму в Україні. Досліджено світовий досвід щодо організації інтегрованої статистики туризму в частині напрямів збирання та узагальнення інформації. Окреслено напрями удосконалення статистики туризму в Україні в контексті створення об'єктивної та зіставної інтегрованої статистики туризму.

Ключові слова: туристичний попит, туристична пропозиція, платіжний баланс, допоміжний рахунок туризму, інтегрована статистика туризму.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам совершенствования статистики туризма в Украине. Проанализированы и систематизированы недостатки в информационном обеспечении туризма. Охарактеризована современная система статистики туризма в Украине. Исследован мировой опыт по организации интегрированной статистики туризма в части направлений сбора и обобщения информации. Определены направления совершенствования статистики туризма в Украине в контексте создания объективной и сопоставимой интегрированной статистики туризма.

Ключевые слова: туристический спрос, туристическое предложение, платежный баланс, вспомогательный счет туризма, интегрированная статистика туризма.

ANNOTATION

The article is devoted to topical issues of improving tourism statistics in Ukraine. The shortcomings in information support for tourism have been analyzed and systematized. The modern system of tourism statistics in Ukraine is characterized. The world experience in the organization of integrated tourism statistics in the direction of collecting and summarizing information has been studied. The directions of improving tourism statistics in Ukraine are determined in the context of creating an objective and comparable integrated tourism statistics.

Keywords: tourist demand, tourism supply, balance of payments, tourism satellite account, integrated tourism statistics.

Постановка проблеми. Туризм є одним з найбільш важливих видів діяльності у світі і демонструє значне зростання з року в рік. Багато країн вважають туризм основним інструментом регіонального розвитку, оскільки він стимулює нові види економічної діяльності. Крім того, в епоху високої міжнародної конкуренції туристський попит зазнає значних динамічних змін. У зв'язку з цим необхідна розробка нових принципів і підходів до формування та просування туристичного продукту України з боку зацікавлених структур з метою створення найбільш ефективної системи туристського «досвіду» для внутрішнього і міжнародного відвідувача. Слід взяти до уваги те, що, незважаючи на унікальність і якість туристичного продукту, відсутність високорозвиненої інфраструктури (транспортної інфраструктури, телекомунікаційних каналів зв'язку, сфери послуг тощо) знижує ступінь задоволення від подорожі, що, як наслідок, призводить до скорочення кількості туристських прибуттів і зниження рівня конкурентоспроможності території на внутрішньому і світовому туристських ринках.

У зв'язку з цим необхідна розробка нових підходів в організації туризму на рівнях країни, області, району, міста. Одним з таких методів є кластерний підхід. Туристський кластер – це зосередження в рамках однієї обмеженої території взаємопов'язаних підприємств і організацій, що займаються розробленням, виробництвом, просуванням і продажем туристського продукту, а також діяльністю, суміжною з індустрією туризму і рекреаційними послугами. В даний час для вітчизняного туризму завдання формування кластерів з метою підвищення конкурентоспроможності територій стало найбільш актуальним.

Тобто стає очевидним перетворення туризму на велику самостійну галузь національної економіки, діяльність якої спрямована на задоволення специфічних потреб населення. Різноманіття цих потреб задовольняється не тільки туристськими підприємствами, але й підприємствами інших галузей, що обумовлює значення туризму як одного з факторів мультиплікативного впливу на розвиток економіки. Туризм є одним з факторів світових інтеграційних процесів, а туристський бізнес стає сьогодні значимим сектором економіки.

Будь-які дослідження туризму потребують розрахунку й аналізу кількісних показників, в основі яких лежать статистичні дані. Тому проблеми статистичного обліку є центральними в дослідженнях туризму. Першою з них є порівнянність баз даних. Вона припускає можливість порівняння інформації з метою виявлення тенденцій, закономірностей розвитку туризму; змін, що відбуваються в ньому, у просторі і в часі; оцінки співвідношення величин однойменних показників, що відносяться до різних країн. Статистичні дані часто виявляються непорівнянними через розходження їх методологічного визначення або розрахунок одиниць виміру.

Інша проблема статистики туризму – відсутність повної і детальної статистичної інформації. Поряд із наявністю адміністративних даних щодо туристських потоків за метою відвідування відсутня інформація щодо структури туристського споживання та обсягів туристських споживчих витрат.

Вплив туризму на національну економіку є нечітко визначеним, оскільки в загальній кількості спожитих у певному періоді товарів та послуг неможливо виокремити ту їх частку, що припадає на споживання туристів, тобто частку, яку забезпечено лише завдяки туристичній діяльності і яка залежить від грошових витрат туриста. Практично неможливо із загальної кількості продажу виділити частку товарів або послуг, придбаних туристами [1, с. 213].

Традиційно туризм статистично описувався за допомогою набору натуральних показників (кількість відвідувачів, ночівель, число місць у готелях тощо). Однак ці показники не можуть досягти головної мети – визначити місце туризму в економічному житті країни. Ця мета може бути досягнута тільки за допомогою вартісних показників, методологічно порівнянних з показниками, що застосовуються для характеристики інших галузей. Саме такі показники складають основу сателітних рахунків туризму (СРТ). Вони припускають поглиблене вивчення туризму як економічного феномена, розглядаючи його насамперед як джерело додаткового попиту на товари і послуги з боку відвідувачів. Цей попит породжує додаткову пропозицію, тобто стимулює економічний ріст визначених видів діяльності, характерних для туризму.

Отже, актуальність проблематики цієї статті визначається гострою необхідністю проведення системи цілеспрямованих заходів в частині взаємної інтеграції систем статистичних спостережень Державної служби статистики з відомчими системами управління в сферах туризму, культури, транспорту, харчування тощо. Сучасна система статистичних спостережень, обліку та звітності в сфері туризму, наявний комплекс методів збору і обробки статистичної інформації про стан відповідної системи перестали відповідати зростаючим вимогам вітчизняної туристичної індустрії в частині отримання об'єктивного, релевантного та своєчасного інформаційного забезпечення для розроблення ефективних управлінських рішень у відповідній сфері діяльності.

Мета статті полягає в аналізі та систематизації недоліків в інформаційному забезпеченні туризму, характеристиці сучасної системи статистики туризму в Україні, дослідженні світового досвіду щодо організації інтегрованої статистики туризму в частині напрямів збирання та узагальнення інформації, окресленні напрямів удосконалення статистики туризму в Україні в контексті створення об'єктивної та зіставної інтегрованої статистики туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасну систему статистичного обліку та звітності України в сфері туризму пропонується розробляти на основі міжнародних вимог. Аналіз зарубіжного досвіду показав, що у провідних за рівнем розвитку туризму країнах сформовані інтегровані системи статистики туризму, що включають, як правило, чотири взаємопов'язані розділи (рис. 1):

– статистика туристичного попиту;
– статистика туристичної пропозиції;
– статистика платіжного балансу за статтею «Подорожі»;
– допоміжний рахунок туризму.

На базі «Міжнародних рекомендацій зі статистики туризму» (2008 рік) країнам пропонується розробити власні системи статистики туризму з урахуванням таких керівних вказівок [2, с. 7]:

Рис. 1. Інтегрована статистика туризму та подорожей

– оцінки повинні ґрунтуватися на надійних джерелах статистичних даних, які відображають інформацію як про відвідувачів, так і про виробників товарів і послуг;

– дані спостережень мають бути статистичними за характером й готуватися на регулярній основі;

– дані мають бути зіставними у часі в рамках однієї країни, порівняні за країнами, порівняні з даними за іншими галузями економічної діяльності;

– дані мають бути внутрішньо послідовними й представлятися в макроекономічних рамках, визнаних на міжнародному рівні.

Організація державних статистичних спостережень зі статистики туризму та збирання адміністративних даних в Україні відповідають вимогам статей 4 та 5 Закону України «Про туризм» щодо форм та видів туризму, визначення суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність, а також ДСТУ 4527 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення» в частині визначення колективних засобів розміщування. Наказом Держстату від 31 грудня 2015 року затверджено «Методологічні положення зі статистики туризму», які містять основні поняття й терміни зі статистики

Рис. 2. Наявні джерела інформації щодо статистики туризму

Основні статистичні показники
Ф. № 1-КЗР «Звіт про діяльність колективного засобу розміщування»
Кількість КЗР за типами (готелі та аналогічні засоби розміщування та спеціалізовані засоби розміщування); кількість місць/номерів; кількість розміщених осіб; кількість ночівель; інформація щодо структурних підрозділів сфери сервісу; кількість працівників КЗР; показники фінансово-господарської діяльності.
Ф. № 1-туризм «Звіт про туристичну діяльність»
Кількість суб'єктів туристичної діяльності (туроператори, турагенти, суб'єкти екскурсійної діяльності); кількість та вартість туристичних путівок; кількість туроднів за реалізованими туристичними путівками; кількість обслугованих туристів (за видами туризму та цілями поїздок); показники фінансово-господарської діяльності.

Рис. 3. Основні показники державних статистичних спостережень

туризму, перелік статистичних показників, а також визначають завдання, порядок організації та методологію проведення державних статистичних спостережень, джерела даних для підготовки та публікації узагальненої інформації з питань туризму [3].

Сьогодні джерелами отримання інформації щодо статистики туризму є такі (рис. 2).

До першої та другої рекомендованих груп показників (попиту та пропозиції) включено показники щодо кількості колективних засобів розміщування із розподілом їх за типами (готелі, мотелі, хостели, кемпінги, агроготелі, туристичні бази та гірські притулки, будинки сільського туризму тощо), кількості розміщених осіб за окремими категоріями, включаючи іноземців, одноразової місткості та кількості номерів у колективних засобах розміщування, тривалості перебування у колективних засобах розміщування, кількості туроператорів (турагентів) та показники, що характеризують їх фінансово-господарську діяльність, а також відносні показники, а саме коефіцієнт використання місткості, середньої місткості колективних засобів розміщування тощо (рис. 3). Крім того, для формування сукупності звітних одиниць використана інформація як реєстру підприємств-юридичних осіб, так і реєстру фізичних осіб-підприємців, що дало змогу отримати повну інформацію щодо сегменту ринку туристичних послуг, зокрема послуг з тимчасового розміщування.

Основні показники адміністративних даних Адміністрації державної прикордонної служби України:

– ф. № 2-ДПСУ (квартальна) «Зведений звіт про виїзд громадян України за кордон»; у звіті враховуються всі громадяни України, які перетинають державний кордон України з документами, що підтверджують громадянство України, а також діти, які вписані в документи батьків – громадян України;

– ф. № 3-ДПСУ (квартальна) «Зведений звіт про іноземців та осіб без громадянства, які в'їхали в Україну»; у звіті враховуються всі особи, які перетинають державний кордон України, що не мають громадянства України, а також особи без громадянства, незалежно від держави, яка надала їм цей статус.

Показники: кількість осіб всього, які розподіляються за метою поїздки та країнами, з яких вони в'їхали в Україну.

Мета поїздки: дипломатична; службова; ділова; туризм; приватна; навчання; релігійна; культурний та спортивний обмін; імміграція (постійне місце проживання); працевлаштування; інша.

Узагальнена оцінка економічного стану країни, ефективності її світогосподарських зв'язків здійснюється на підставі **платіжного балансу за статтею «Подорожі»** (третього рекомендованого джерела інформації щодо статистики туризму). Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель складається з метою розробки та запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу і прогнозу стану товарного та фінансового ринків, двосторонніх та багатосторонніх зіставлень, наукових досліджень тощо. На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема Міжнародним валютним фондом, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту. Розробка і складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн-членів Міжнародного валютного фонду і базується на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації. Національний банк відповідає за розроблення та поширення даних Платіжного балансу.

Міжнародний туризм може чинити значний вплив на стабілізацію платіжного балансу країни. Внесок туристичної індустрії у платіжний баланс країни виражається як різниця витрат іноземних туристів в країні та резидентів цієї країни закордоном. Наслідки світової фінансової кризи призвели до скорочення загальних обсягів міжнародних операцій, пов'язаних з подорожуванням; зменшилась частка послуг за статтею «Подорожі» в загальному обороті міжнародних послуг України тощо. За формою складання платіжний баланс визначається як статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наведені сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів даної країни з резидентами інших країн (нерезидентами) за певний період. Основні компоненти платіжного балансу групуються за такими двома рахунками, як рахунок поточних операцій і рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій.

Одним із напрямів вивчення розвитку туристичної галузі є визначення її впливу на національну економіку. Для отримання й узагальнення на постійній основі інформації щодо визначення реального впливу туризму на формування макроекономічних показників міжнародні організації розробили методологічні рекомендації зі складання **Сателітного рахунку туризму (четвертий розділ рекомендованої системи статистичного обліку туризму).** Сателітний рахунок туризму за своєю сутністю є концептуальною рамкою для розуміння туризму з макроекономічної перспективи. Він зосереджується на описі вимірювання туризму в його різних формах (в'їзний, виїзний, внутрішній). Він також підкреслює відносини між споживанням, відвідувачами та пропозицією товарів та послуг в економіці, переважно в туристичних галузях. З цим інструментом можна встановити прямий внесок туризму до економіки та

розробити більш комплексні та детальні схеми, побудовані на внутрішніх взаємозв'язках Сателітного рахунку туризму, Системи національних рахунків та платіжного балансу.

Використання сателітних рахунків рекомендується залежно від конкретної ситуації. З цього погляду сателітні рахунки туризму (СРТ) повинні охоплювати [4, с. 3]:

– деталізовані дані по витратах на туризм і те, яким чином додатковий попит співвідноситься з виробничими можливостями країни, що відбивається в таблицях попиту та пропозиції національних рахунків як у фактичних, так і в порівняних цінах;

– детальні дані, що характеризують туризм як виробничу галузь, включаючи дані щодо кількості зайнятих, додаткові інвестиції в основні фонди, запаси, а також інші показники;

– агрегати, що характеризують розмір й економічну важливість туризму, такі як вироблена в цій галузі валова додана вартість та її вага у ВДВ;

– інші дані, необхідні для моделювання економічного значення туризму як на регіональному, так і на національному рівнях;

– залежність між економічними показниками по туризму та іншими кількісними даними, такими як кількість відвідувачів всього й у розбивці відповідно до їхніх найважливіших характеристик (тривалість перебування, мета візиту, вид транспорту, тип проживання), а також пропозицією місць у готелях, їжі, рівнем комфорту тощо.

Розробка сателітного рахунку туризму в результаті дає змогу одержувати таку вкрай важливу інформацію:

1) валова додана вартість, створювана туризмом;

2) споживання відвідувачами туристських продуктів, а також попит на туристські продукти в галузях туризму;

3) виробництво в галузях туризму і взаємозв'язок між попитом і пропозицією туристичних продуктів;

4) зайнятість і валове нагромадження капіталу в галузях туризму.

Отже, найбільш повно визначити місце туризму в економічному житті країни можуть показники сателітних рахунків туризму. Для їх побудови необхідно використати велику кількість джерел інформації. Однак в сучасній статистиці деякі з показників не знаходять своє відображення. Тому одним із методів вирішення вищезазначених питань, окрім удосконалення методології збору адміністративних та статистичних даних, стає проведення вибіркових соціально-економічних досліджень.

1. Анкетування відвідувачів (туристів та одноденних відвідувачів) з метою визначення обсягу туристичних витрат в країні. Метою такого соціально-економічного дослідження є отримання достовірних даних щодо кількісних та якісних показників туристичної діяльності, а також наукове обґрунтування кількісних значень нормативних показників туристських витрат.

Це соціально-економічне обстеження є єдиним та унікальним джерелом статистичної інформації відносно визначення обсягу та розподілу всіх туристичних витрат. Результати обстеження дадуть змогу отримати якісну інформаційну базу, необхідну для проведення розрахунку середньодушового показника туристських витрат як складової для забезпечення побудови сателітного рахунку туризму.

Об'єктами соціально-економічного обстеження є туристичні потоки, які становлять сукупність відвідувачів певної категорії, а також окремі відвідувачі.

Основними завданнями опитування є організація статистичного спостереження за потоками туристів за такими напрямами:

– визначення туристичних потоків за видами туризму;

– проведення класифікації відвідувачів;

– класифікація обсягу туристичних потоків за видами транспорту;

– визначення обсягу туристичних потоків за метою відвідування;

– визначення тривалості перебування;

– визначення структури та обсягів туристського споживання за видами товарів та послуг;

– визначення туристського споживання у вартісному вимірі, яке складається із сукупності туристичних витрат;

– визначення туристичних витрат за їх видами;

– створення бази даних для забезпечення розрахунку середньодушового показника туристських витрат.

2. Вибіркове обстеження домогосподарств з питань внутрішнього туризму.

Цілями такого обстеження є:

– визначення кількості поїздок між різними регіонами країни і закордоном;

– характеристика здійснених поїздок згідно з важливими її аспектами, а саме причиною, тривалістю, видом проживання, місцем призначення поїздки, використаного транспорту, ночівлі чи понесених витрати тощо.

Об'єктами соціально-економічного обстеження є національні туристичні потоки, які становлять сукупність відвідувачів певної категорії, а також окремі відвідувачі.

Основними завданнями опитування є організація статистичного спостереження за національними потоками туристів за такими напрямами:

– визначення туристичних потоків за видами туризму (внутрішній та виїзний);

– проведення класифікації відвідувачів;

– класифікація обсягу туристичних потоків за видами транспорту;

– визначення обсягу туристичних потоків за метою відвідування;

– визначення тривалості перебування;

– визначення структури та обсягів туристського споживання за видами товарів та послуг;

– визначення туристського споживання у вартісному вимірі, яке складається із сукупності туристичних витрат;

– визначення туристичних витрат за їх видами;

Тобто поряд зі статистичною звітністю все більшого значення набувають спеціально організовані обстеження в туризмі. Їх потрібно запровадити на постійній (з певною періодичністю) основі. Але, на жаль, можна констатувати, що наявна система збору інформації та аналізу показників і звітності в сфері туризму не відповідає сучасним потребам туристичної галузі, не відбувається впровадження допоміжних рахунків туризму, за допомогою яких об'єктивно визначаються роль і місце туризму в економіці України, не запроваджені у статистичну практику обстеження, про які йшлося вище і які є унікальним джерелом інформації для побудови комплексної статистики туризму.

Висновки. Отже, головна мета суттєвого удосконалення статистики туризму полягає в тому, щоб розробити узгоджену, максимально економічну за витратами на її виробництво ефективну систему статистики туризму та подорожей, що відповідає міжнародним керівним принципам.

Статистичні агреговані показники, що стосуються туризму, повинні бути взаємопов'язані в контексті:

– узгоджених концепцій та визначень;

– взаємного введення вхідних даних для цілей їх компіляції;

– недопущення подвійного обліку даних;

– прагнення бути ефективними в процесі збирання даних.

Тому з урахуванням вищезазначеного можна запропонувати низку таких заходів.

1) Розробити та поетапно реалізувати програму виконання робіт з розвитку і впровадження науково-обґрунтованої системи статистичного обліку і звітності в сфері туризму в Україні з введенням в неї широкого спектру якісних показників туристських потоків, спрямовану на посилення відомчого підходу, розширення суб'єктів і методів збору статистичної інформації в сфері туризму.

2) Рекомендувати місцевим адміністраціям організувати широке залучення в процес збирання статистичної інформації про туристичну діяльність учасників туристичного бізнесу, навчальних закладів, туристично-інформаційних центрів, операторів стільникового зв'язку, торговельних і транспортних підприємств, громадських організацій та інших потенційних джерел інформації про параметри туристських потоків.

3) Підготувати та внести на розгляд Кабінету Міністрів України проект постанови «Про створення відомчої системи статистичного спостереження в туризмі та впровадження допоміжних рахунків в туристичній сфері».

4) Розвивати міжвідомчу співпрацю на регіональному рівні між територіальними органами державної статистики і туристичними підрозділами регіонів з питань збирання показників і аналізу туристичної діяльності.

Представлена стаття структурує інноваційну модель реалізації науково-обґрунтованої системи статистичного обліку і звітності в сфері туризму в Україні, пропонуючи її розробку в рамках конкретних програм і проектів. Реалізація запропонованих заходів дасть змогу значно поліпшити статистику туризму в України та її регіонах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калачова І.В. Інформаційне забезпечення соціального управління: [монографія] / І.В. Калачова. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 352 с.
2. Международные рекомендации по статистике туризма, 2008 год / ООН, ВТО, Статистическое бюро Европейских сообществ, ОЭСР. – Люксембург; Мадрид; Нью-Йорк; Париж, 2010. – 179 с.
3. Методологічні положення зі статистики туризму / Наказ Держстату України від 31 грудня 2015 року № 378. – 16 с.
4. Вспомогательный счет туризма: рекомендуемая методологическая основа, 2008 год / ООН, ВТО, Статистическое бюро Европейских сообществ, ОЭСР. – Люксембург; Мадрид; Нью-Йорк; Париж, 2010. – 132 с.

УДК 331.2

Пономаренко І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

ПРОГНОЗУВАННЯ СЕРЕДНЬОМІСЯЧНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

AVERAGE MONTHLY WAGE FORECAST IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються питання, пов'язані з особливостями статистичного дослідження динаміки заробітної плати. Визначено основні тенденції в оплаті праці в Україні за 2010–2016 рр. Доведено істотність впливу класичної сезонної декомпозиції на динаміку заробітної плати найманих працівників. Обґрунтовано доцільність використання моделі експоненційного згладжування для прогнозування значень досліджуваного показника на майбутні періоди часу з урахуванням впливу сезонного фактора. Отримано прогнозні значення заробітної плати для України та окремих регіонів на 2017 р.

Ключові слова: заробітна плата, експоненційне згладжування, тенденції, динамічний ряд, прогнозування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями статистического исследования динамики заработной платы. Определены основные тенденции в оплате труда в Украине за 2010–2016 гг. Доказана существенность влияния классической сезонной декомпозиции на динамику заработной платы наемных работников. Обоснована целесообразность использования модели экспоненциального сглаживания для прогнозирования значений изучаемого показателя на будущие периоды времени с учетом влияния сезонного фактора. Получены прогнозные значения заработной платы для Украины и отдельных регионов на 2017 г.

Ключевые слова: заработная плата, экспоненциальное сглаживание, тенденции, динамический ряд, прогнозирование.

ANNOTATION

The article deals with issues related to the features of the wage dynamics statistical studies. The main wage trends in Ukraine for 2010–2016 years are considered. The materiality of classical seasonal decomposition impact on the wage employees dynamics is proved. Taking into account the seasonal factors impact, the expediency of using exponential smoothing model for predicting the studied parameters values for future periods are substantiated. Predictive wage values for Ukraine and Ukrainian regions in 2017 are calculated.

Keywords: wage, exponential smoothing, trends, dynamic series, forecasting.

Постановка проблеми. Сучасний ринок праці в Україні знаходиться на нижчому порівняно з розвиненими державами світу щаблі розвитку, оскільки не гарантує гідного рівня соціально-економічного забезпечення економічно активного населення країни. Оцінка вартості робочої сили, яка не відповідає сьогочасним реаліям, приводить до низького рівня заробітної плати найманих працівників. Поряд із цим в Україні існує істотна диференціація у рівні оплати праці робочої сили у регіональному розрізі. Зазначені обставини приводять до диспропорцій у концентрації зайнятих за регіонами країни та міграції трудових ресурсів до інших держав світу [1].

Трансформація національного ринку праці повинна бути орієнтована на підвищення ефективності його функціонування, що передбачає не тільки зростання рівня продуктивності праці та запровадження інновацій за усіма видами економічної діяльності, але й приведення у відповідність із міжнародними стандартами розмірів оплати праці економічно активного населення, що дасть змогу забезпечити працівникам гідний рівень життя. Розробка та впровадження рішень органами державного управління щодо оптимізації заробітної плати трудових ресурсів в Україні повинні ґрунтуватись на всебічному аналізі комплексної статистичної інформації про ринок праці. Поряд з оцінюванням поточного стану важливим напрямом статистичного аналізу є визначення наявних тенденцій в оплаті праці в Україні та її окремих регіонах і побудова на основі встановлених трендів відповідних прогностичних моделей, які дадуть змогу отримати оціночні значення заробітної плати на майбутні періоди часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань щодо аналізу заробітної плати присвячено праці таких вітчизняних вчених, як З.П. Бараник, Д.П. Богиня, В.М. Геєць, А.М. Колот, Л.С. Лісогор, Е.М. Лібанова, Н.Д. Лук'янченко, І.В. Луняк та ін. Проте існує потреба у постійному дослідженні тенденцій у зміні розмірів вартості робочої сили в розрізі адміністративно-територіальних одиниць та отриманні її оціночних значень на майбутні періоди часу.

Мета статті полягає у дослідженні динаміки оплати праці в Україні та її окремих регіонах, а також у прогнозуванні заробітної плати найманих працівників для оптимізації діяльності національного ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні органами державної статистики обчислюються два основні показники оплати праці – середньомісячна (номінальна) заробітна плата та індекс реальної заробітної плати (реальна заробітна плата). Номінальна заробітна плата обчислюється на основі даних державного статистичного спостереження «Обстеження підприємств із питань статистики праці», яким охоплені суб'єкти підприємницької діяльності, бюджетні установи, фінансові та громадські організації, що використовують найману працю, з кількістю працівників понад 9 осіб. Цим спостереженням не охоплюються фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності. Індекс реальної заро-

бітної плати характеризує зміну купівельної спроможності номінальної заробітної плати у звітному періоді порівняно з базисним. Визначається діленням індексу нарахованої до виплати номінальної заробітної плати (без урахування податку з доходів фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування) на індекс споживчих цін за той же період [2].

На рисунку 1 подано темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати в Україні за 2010–2016 рр. Істотне скорочення реальної заробітної плати впродовж 2014–2015 рр. пояснюється соціально-політичними подіями наприкінці 2013 р., які призвели до кризових явищ в економіці України. В аналізі динаміки рівня оплати праці насамперед необхідно використовувати індекс реальної заробітної плати, оскільки зазначений показник дає можливість оцінити скорочення фактичних доходів найманих працівників [3]. Поряд із цим аналіз номінальної заробітної плати в Україні за 2010–2016 рр. характеризується позитивною динамікою, що пов'язано зі зростанням абсолютного розміру вартості робочої сили без урахування впливу інфляційного фактора.

Рис. 1. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати в Україні за 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

На розміри середньомісячної заробітної плати впливає комплекс соціально-економічних факторів. Різні чинники впродовж довготривалого періоду часу можуть вплинути як позитивно, так і негативно на рівень життя населення країни. Враховуючи істотне скорочення реальних доходів населення, Урядом України було вирішено підвищити соціальні стандарти. З 1 січня 2017 р. мінімальна заробітна плата в Україні була встановлена на рівні 3200 грн, тобто досягла розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Варто зазначити, що у вересні 2015 р. після чергового підвищення соціальних стандартів мінімальна заробітна плата становила лише 47,3% прожиткового мінімуму, а у травні 2016 р. – 47,7%. Основні гарантії на 2017 р. щодо оплати праці зайнятого населення визначено статтями 7 і 8 Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 22.12.2016 р. № 1801-VIII; статтею 3 Закону України «Про оплату праці» 24.03.1995 р. № 108/95-ВР; статтею 95 КЗпП; постановою КМУ «Про оплату праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» від 28.12.2016 р. № 1037 та ін. [4].

Важливим напрямом статистичного аналізу заробітної плати є прогнозування її розмірів на майбутні періоди часу. Виходячи з наявної щомісячної інформації, екстраполяцію досліджуваного показника доцільно реалізувати за допомогою методу експоненційного згладжування. Зазначена модель прогнозування дає змогу врахувати наявні тенденції та сезонні коливання в оплаті праці найманих працівників в Україні. У цьому дослідженні прогнозування середньомісячної заробітної плати було здійснено у програмному пакеті Statistica за допомогою експоненційного згладжування. Використана прогностична модель містить лінійний тренд, згладжується за допомогою параметра γ (гама) та має адитивну сезонність (параметр δ (дельта)) [5].

Розрахунок згладжених рівнів досліджуваного показника для першого часового періоду (12 місяців) передбачає отримання початкових значень сезонних компонент. У програмному пакеті Statistica оцінка цих значень (для всіх моделей із сезонною компонентою) обчислюється на основі первинних даних у модулі «Временные ряды» за допомогою класичної сезонної декомпозиції.

У загальному вигляді модель експоненційного згладжування можна записати таким чином:

$$S_t = a \cdot X_t + (1-a) \cdot S_{t-1},$$

де S_{t-1} – прогнозний показник;

a – параметр згладжування;

X_t – фактичне значення досліджуваного показника за період, що передує прогнозному;

S_{t-1} – експоненційно зважена середня для періоду, що передує прогнозному.

Рис. 2. Фактичні та згладжені значення середньомісячної заробітної плати за 2012–2017 рр.

Джерело: побудовано автором на снові [2]

На основі даних про середньомісячну заробітну плату за 2012–2016 рр. (рис. 2), було побудовано модель експоненційного згладжування, яка має такий вигляд:

$$S_t = 0{,}687 \cdot X_t + (1 - 0{,}687) \cdot 2918 .$$

У таблиці 1 наведено рівняння експоненційного згладжування та прогнозні значення середньомісячної заробітної плати за регіонами України загалом за 2017 р.

Методика розрахунку прогнозних значень заробітної плати передбачала на першому етапі побудову експоненційних рівнянь, які враховували сезонний фактор. Процес визначення оптимальних прогностичних моделей містив пошук найкращих параметрів згладжування а за допомогою процедури автоматичного оцінювання у програмному пакеті Statistica. На основі отриманих прогнозних значень за 11 місяців 2017 р. було розраховано середньомісячну заробітну плату загалом за рік для України та її окремих регіонів. Отримані дані свідчать про зростання розмірів досліджува-

Таблиця 1

Прогнозні значення середньомісячної заробітної за регіонами України загалом за 2017 р.

Регіони	Рівняння експоненційного згладжування	Прогнозні значення, грн.
Україна	$S_t = 0{,}687 \cdot X_t + (1 - 0{,}687) \cdot 2918$	7305,47
Вінницька	$S_t = 0{,}968 \cdot X_t + (1 - 0{,}968) \cdot 2346$	6419,85
Волинська	$S_t = 0{,}976 \cdot X_t + (1 - 0{,}976) \cdot 2237$	6322,09
Дніпропетровська	$S_t = 0{,}977 \cdot X_t + (1 - 0{,}977) \cdot 3048$	7052,64
Донецька	$S_t = 0{,}608 \cdot X_t + (1 - 0{,}608) \cdot 3392$	7329,60
Житомирська	$S_t = 0{,}981 \cdot X_t + (1 - 0{,}981) \cdot 2279$	6024,36
Закарпатська	$S_t = 0{,}727 \cdot X_t + (1 - 0{,}727) \cdot 2271$	6498,36
Запорізька	$S_t = 0{,}550 \cdot X_t + (1 - 0{,}550) \cdot 2830$	6874,54
Івано-Франківська	$S_t = 0{,}978 \cdot X_t + (1 - 0{,}978) \cdot 2474$	6630,51
Київська	$S_t = 0{,}498 \cdot X_t + (1 - 0{,}498) \cdot 3073$	7200,25
Кіровоградська	$S_t = 0{,}924 \cdot X_t + (1 - 0{,}924) \cdot 2346$	6218,29
Луганська	$S_t = 0{,}415 \cdot X_t + (1 - 0{,}415) \cdot 2981$	6758,98
Львівська	$S_t = 0{,}808 \cdot X_t + (1 - 0{,}808) \cdot 2481$	6561,48
Миколаївська	$S_t = 0{,}260 \cdot X_t + (1 - 0{,}260) \cdot 2706$	6547,84
Одеська	$S_t = 0{,}564 \cdot X_t + (1 - 0{,}564) \cdot 2593$	6669,46
Полтавська	$S_t = 0{,}555 \cdot X_t + (1 - 0{,}555) \cdot 2788$	6634,43
Рівненська	$S_t = 0{,}442 \cdot X_t + (1 - 0{,}442) \cdot 2460$	6171,78
Сумська	$S_t = 0{,}902 \cdot X_t + (1 - 0{,}902) \cdot 2408$	6391,02
Тернопільська	$S_t = 0{,}980 \cdot X_t + (1 - 0{,}980) \cdot 2109$	6022,52
Харківська	$S_t = 0{,}847 \cdot X_t + (1 - 0{,}847) \cdot 2655$	6462,99
Херсонська	$S_t = 0{,}761 \cdot X_t + (1 - 0{,}761) \cdot 2181$	6079,66
Хмельницька	$S_t = 0{,}946 \cdot X_t + (1 - 0{,}946) \cdot 2328$	6274,05
Черкаська	$S_t = 0{,}738 \cdot X_t + (1 - 0{,}738) \cdot 2428$	6163,45
Чернівецька	$S_t = 0{,}973 \cdot X_t + (1 - 0{,}973) \cdot 2257$	6017,30
Чернігівська	$S_t = 0{,}833 \cdot X_t + (1 - 0{,}833) \cdot 2218$	5808,99
м. Київ	$S_t = 0{,}292 \cdot X_t + (1 - 0{,}292) \cdot 4417$	11 373,79

Джерело: побудовано автором на основі [2]

ного показника у майбутньому в усіх адміністративно-територіальних одиницях України та в країні загалом.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу оцінити тенденції в оплаті праці в Україні впродовж останніх років та встановити негативний вплив соціально-політичної нестабільності на досліджуваний показник. Подолання наслідків кризових явищ можливе за умови розробки ефективної політики регулювання національного та регіональних ринків праці, що передбачає використання перспективної статистичній інформації. Досягнення поставленого завдання було реалізовано за допомогою розрахунку прогнозних значень на 2017 р. за допомогою методу експоненційного згладжування, який враховував сезонні особливості зміни середньомісячної заробітної плати впродовж року.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ślusarczyk B., Barwińska-Małajowicz A., Czop T., Rynek pracy młodzieży w regionie podkarpackim. Możliwości i bariery, Wyd. AMELIA, Rzeszów 2016. (s.125)
2. Середня заробітна плата за регіонами України за місяць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/gdn/reg_zp_m/reg_zpm_u/arh_zpm_u.htm
3. Луняк І.В. / Заробітна плата як найважливіший фактор реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку // І.В. Луняк. Інвестиції: практика та досвід № 21. – К., 2015. – С. 21–24. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2015/6.pdf
4. Офіційний Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua/
5. Seasonal and Non-seasonal Exponential Smoothing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://documentation.statsoft.com/STATISTICAHelp.aspx?path=TimeSeries/TimeSeries/Examples/Example4SeasonalandNonseasonalExponentialSmoothing

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.55.051

Балюнов О.О.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівського національного технологічного університету

РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ У МОДЕЛЮВАННІ РЕГІОНАЛЬНОГО ВАЛОВОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ

REGRESSION ANALYSIS IN THE MODELLING OF GROSS REGIONAL PRODUCT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено вплив основних соціально-економічних показників на регіональний валовий продукт України. Використано методи кореляційного та регресійного аналізу. Побудована лінійна модель множинної регресії відповідає теоретичним гіпотезам із великим значенням коефіцієнта детермінації. Це дає змогу використовувати регресійну модель для експертної оцінки передбачуваних значень регресанта. Виконано порівняльний аналіз впливу значущих показників для статистичних даних за 2013–2014 рр.

Ключові слова: кореляційна матриця, лінійний множинний регресійний аналіз, регіональний валовий продукт, капітальні інвестиції, прибуток підприємств, наявний дохід населення, прогнозування регіонального валового продукту.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано влияние основных социально-экономических показателей на региональный валовый продукт Украины. Использованы методы корреляционного и регрессионного анализа. Построенная линейная модель множественной регрессии отвечает теоретическим гипотезам с высоким значением коэффициента детерминации. Это позволяет использовать регрессионную модель для экспертной оценки предсказанных значений регрессанта. Выполнен сравнительный анализ влияния значимых показателей для статистических данных за 2013–2014 гг.

Ключевые слова: корреляционная матрица, линейный множественный регрессионный анализ, региональный валовый продукт, капитальные инвестиции, прибыль предприятий, реальный доход населения, прогнозирование регионального валового продукта.

ANNOTATION

The impact of basic social and economic indicators of the regional gross domestic product of Ukraine is being researched in the article. The methods of correlative and regressive analysis are being used. The linear model of multiple regression satisfies theoretical hypotheses with a large value of the factor of determination. It allows to use a regression model for an expert estimation of foreseen values of regressant. The comparative analysis of the impact of significant indicators is conducted for 2013, 2014 statistical data.

Keywords: correlation matrix, linear multiple regression analysis, the regional GDP, capital investments, income tax, available income of the population, regional GDP forecasting.

Постановка проблеми. В економічній теорії та в її прикладних аспектах велика увага приділяється аналізу такої категорії, як добробут населення, та його складникам як то: купівельна спроможність грошових доходів, індекс споживчого ринку, рівень бідності, інші пов'язані соціальні та екологічні фактори. Рівень доходів населення відповідно до основних макроекономічних показників та соціально-демографічної структури суспільства досліджував С. Кузнець [1]. Один з основоположників поняття внутрішнього валового продукту, він зробив великий внесок у розроблення методів підрахунку національного доходу, що базується на єдиній теоретичній концепції взаємозв'язку між обчисленим об'ємом виробленого національного продукту з певним рівнем добробуту населення. Виходячи з того, що ВВП як макроекономічний індикатор є найбільш точною сукупною мірою загального економічного виробництва, великого значення набувають математичне моделювання та аналіз впливових факторів на ВВП, а отже, і на добробут населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи оцінки матеріальної нерівності та її вплив на суспільний добробут викладені в роботі А. Сена [2]. У цій та інших працях А. Сен відкрив нові можливості для дослідження широкого кола економічних та соціальних проблем, у тому числі для кількісної оцінки економічної нерівності, виміру ступеня бідності, аналізу безробіття, а також економічного аналізу таких категорій, як базові права і свободи особистості, нерівність і дискримінація жінок і т. ін.

Широкий огляд статистичних підходів до аналізу соціально-економічної нерівності представлений у роботі В. Крамера [3]. Тут докладно розглядається математичне моделювання проблеми в її історичному розвитку. Економічна нерівність розглядається у вигляді багатовимірної моделі, проводиться аналіз математичних проблем а також методів та теоретичних підходів до їх вирішення

Важливий розвиток економетричної теорії відбувся завдяки працям А. Аткінсона [4] і його

послідовників. Основним припущенням є те, що дохід є випадковою безперервною змінною, що розподіляється в загальному випадку серед скінченного населення.

Впливу коефіцієнта Джині на валовий регіональний продукт (ВРП) на одну особу присвячена робота М.Ю. Малкіної [5]. Виконане тестування гіпотези Кузнеця на масиві даних по країнах та їх регіональних групах, яке не підтвердило справедливість цієї гіпотези. Також установлено, що в деяких країнах в економіці наявний прямий зв'язок між рівнем розвитку регіону і ступенем диференціації доходів населення. У статті робиться висновок про існування різних типів зв'язків диференціації доходів населення з рівнем економічного розвитку. Це пояснюється впливом на розподіл доходів у різних країнах і регіонах факторів структурно-економічного характеру, а також соціальних і політичних факторів. Особливу роль у розподілі доходів також відіграє регіональна приналежність країни, що зумовлено спільністю звичаїв та інститутів країн одного регіону.

Відбір пояснювальних змінних та побудова економічної моделі добробуту населення є темою праці [6]. Зазначимо, що значущими пояснювальними змінними, що впливають на добробут, були обрані такі фактори, як інтегральний індикатор з активності малого бізнесу, купівельна спроможність грошових доходів населення, індекс споживчих цін, ціни на послуги готелів, зростання частки витрат на соціальну політику у витратах регіонального бюджету зростання частки витрат на національну економіку, тобто інвестиції.

Зазначимо, що багато дослідників у даній сфері використовують як метод множинний регресійний аналіз, теоретичні основи якого

Таблиця 1

Соціально-економічні показники за 2014 р.

	1	2	3	4	5	6	7	8
Область	**Чисельність населення середня, тис. осіб**	**Природний приріст, скорочення (–), осіб**	**Рівень зайнятості населення, % до всього населення**	**Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника, грн.**	**Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.**	**Капітальні інвестиції за регіонами, млн. грн.**	**Чистий прибуток (збиток) підприємств, млн. грн.**	**Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн.**
Region (Reg)	**Average Population (AP)**	**Natality (N)**	**Employment Rate (ER)**	**Salary (S)**	**Income per Capita (IC)**	**Capital Investments (CI)**	**Enterprise Profit (EP)**	**Per Capita Gross Regional Product (Gr_Reg_Prod)**
Вінницька	1607	-8020	56	2810	23422	5491	-1594	27249
Волинська	1039	920	55	2721	20137	3242	-7006	23218
Дніпропетровська	3281	-16225	60	3641	32036	19396	-61954	53749
Донецька	4308	-36204	54	3858	26234	12876	-42131	27771
Житомирська	1260	-6070	56	2763	22102	2667	-2755	23678
Закарпатська	1255	3569	56	2744	17358	2524	-2295	19170
Запорізька	1770	-9060	58	3432	30182	6658	-10046	37251
Івано-Франківська	1380	-784	54	2875	20357	6693	-9278	27232
Київська	4559	-2532	60	4433	45579	78951	-314273	85111
Кіровоградська	978	-6140	54	2789	21954	2990	-3371	29223
Луганська	2225	-11313	52	3377	19788	5116	-45846	14079
Львівська	2520	-2180	55	2961	23595	8880	-9285	28731
Миколаївська	1166	-4674	57	3344	23459	3583	-8480	30357
Одеська	2385	-4690	57	3129	24242	8451	-29898	31268
Полтавська	1446	-10280	56	3179	26196	8561	-3789	48040
Рівненська	1159	2455	57	3033	21781	2561	-7691	24762
Сумська	1126	-9108	57	2877	23938	2705	-1105	26943
Тернопільська	1068	-3463	53	2527	18401	2433	-6170	20228
Харківська	2719	-14201	59	3143	26274	7568	-7592	35328
Херсонська	1069	-3833	56	2617	20728	1918	-2626	21725
Хмельницька	1301	-5777	55	2878	22686	3811	-3563	24662
Черкаська	1252	-8449	56	2829	21761	3005	-6178	30628
Чернівецька	906	60	56	2578	18476	1550	-996	16552
Чернігівська	1053	-10772	57	2690	23093	2431	-2149	26530

викладені в працях Н. Дрейпера і Г. Сміта [7], К. Доугерті [8], Е. Ферстера і Б. Ренца [9].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Нині відсутні емпіричні статистичні дослідження якісної залежності внутрішнього регіонального продукту від основних соціально-економічних показників за окремі роки, зокрема яких змін зазнає регресійна модель ВРП в умовах, коли на економіку України впливають воєнні дії та окупація частини території.

Зростання ВРП супроводжується ростом чисельності зайнятих у виробництві та покращенням рівня життя, що призводить до зростання споживання товарів та послуг. Зростання ВРП визначається інвестиціями, їх часткою у ВРП та перевищенням загального об'єму інвестицій над величиною капіталу, витраченого у процесі виробництва.

Мета статті полягає в аналізі цих індикаторів щодо їх впливу на ВРП та порівнянні результатів математичного моделювання за 2013–2014 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як дані для множинного регресійного аналізу розглянемо офіційну статистику за 2014 р. [10] (табл. 1).

Одразу зазначимо, що порівняно з даними за 2013 р. по всіх регіонах України зменшилися капітальні інвестиції, підприємства зазнали значних збитків, майже в половині регіонів зменшився наявний дохід на одну особу, і тільки заробітна плата зросла. Залежною змінною, або регресантом, оберемо змінну Gr_Reg_Prod – валовий регіональний продукт. Інші сім показників оберемо як регресори, регіони розглядаються як відповідні спостереження.

Отже, специфікація моделі лінійної регресії має вигляд

$$\text{Gr_Reg_Prod} = \beta_1 + \beta_2 AP + \beta_3 N + \beta_4 ER + \beta_5 S + \\ + \beta_6 IC + \beta_7 CI + \beta_8 EP + \varepsilon.$$

Множину значущих змінних будемо визначати безпосередньо під час аналізу. Спочатку наведемо матрицю кореляційних коефіцієнтів для перевірки припущення стосовно лінійної залежності та врахування можливих сильних кореляцій між змінними під час побудови регресійної моделі (табл. 2).

Із кореляційної матриці, зокрема, випливає, що деякі змінні сильно корелюють між собою. Зазначимо, що достовірність великих значень кореляції можлива тільки за відсутності викидів у вихідній таблиці, тому діаграма розсіювання для залежної змінної і решти змінних обов'язково повинна враховуватися під час кореляційного аналізу. Великий коефіцієнт кореляції між змінними (мультиколініарність) необхідно враховувати під час побудови регресійної моделі. Тут можливі великі похибки, що виникають під час обчислення коефіцієнтів регресії (погано зумовлена матриця під час оцінювання за методом МНК).

Відзначимо, що змінна Gr_Reg_Prod для статистичних даних за 2014 р. статистично не залежить від приросту населення, слабо корелює з чисельністю населення та рівнем зайнятості, має високий ступінь кореляції із заробітною платою,

Таблиця 2

Матриця кореляційних коефіцієнтів

Correlations (data_2014)								
	AP	N	ER	S	IC	CI	EP	Gr_Reg_Prod
AP	1,000000	-0,562001	0,347781	0,873566	0,752104	0,737712	-0,716444	0,651358
N	-0,562001	1,000000	-0,011894	-0,455650	-0,258358	-0,045914	0,029254	-0,125176
ER	0,347781	-0,011894	1,000000	0,434359	0,669171	0,459994	-0,393961	0,660715
S	0,873566	-0,455650	0,434359	1,000000	0,853078	0,784689	-0,778911	0,764566
IC	0,752104	-0,258358	0,669171	0,853078	1,000000	0,891893	-0,843792	0,949124
CI	0,737712	-0,045914	0,459994	0,784689	0,891893	1,000000	-0,985781	0,884103
EP	-0,716444	0,029254	-0,393961	-0,778911	-0,843792	-0,985781	1,000000	-0,820112
Gr_Reg_Prod	0,651358	-0,125176	0,660715	0,764566	0,949124	0,884103	-0,820112	1,000000

Таблиця 3

Результати стандартної множинної регресійної моделі

Regression Summary for Dependent Variable: Gr_Reg_Prod (data_2014) R=,97529634 R^2=,95120294 Adjusted R^2=,92985423 F(7,16)=44,556 p						
	Beta	Std.Err. – of Beta	B	Std.Err. – of B	t(16)	p-level
Intercept			-50087,6	34840,82	-1,43761	0,169814
AP	-0,332059	0,164857	-4,7	2,34	-2,01422	0,061115
N	-0,068637	0,110690	-0,1	0,20	-0,62008	0,543937
ER	0,089157	0,096855	656,7	713,35	0,92053	0,370969
S	0,222767	0,170723	7,2	5,54	1,30484	0,210402
IC	0,357664	0,274546	0,9	0,69	1,30275	0,211100
CI	1,887245	0,568699	1,8	0,53	3,31853	0,004346
EP	1,314838	0,437694	0,3	0,10	3,00402	0,008409

капітальними інвестиціями та прибутком підприємств та має найбільшу залежність від наявного доходу на одну особу. Отже, зробимо таке передбачення: якщо для наявних даних можливо побудувати адекватну лінійну регресійну модель, то серед значущих пояснювальних змінних присутність таких факторів як заробітна плата, капітальні інвестиції, наявний дохід, прибуток підприємств (сильна від'ємна кореляція). Чисельність населення, рівень зайнятості будуть малоймовірними. Тут ми виходили з тих міркувань, що наявність високого ступеня кореляції будь-якого знаку може призвести до причинно-наслідкової залежності. Однак за наявності багатьох факторів можливий опосередкований вплив на пояснювальну змінну через різні приховані

Таблиця 4

Остаточні результати множинної регресійної моделі, 2014 р.

Regression Summary for Dependent Variable: Gr_Reg_Prod (data_2014) R=,94912423 R^2=,90083680 Adjusted R^2=,89632938 F(1,22)=199,86 p						
	Beta	Std.Err. – of Beta	B	Std.Err. – of B	t(22)	p-level
Intercept			-26811,4	4170,274	-6,42917	0,000002
IC	0,949124	0,067137	2,4	0,170	14,13706	0,000000

Таблиця 5

Остаточні результати множинної регресійної моделі, 2013 р.

Regression Summary for Dependent Variable: Gr_Reg_Prod (data_2013) R = 0,97091993 R^2 = 0,94268551 Adjusted R^2 = 0,93408834 F(3,20)=109,65 p						
	Beta	Std.Err. – of Beta	B	Std.Err. – of B	t(20)	p-level
Intercept			-8593,79	6757,661	-1,27171	0,218066
IC	0,531408	0,123938	1,34	0,313	4,28770	0,000359
CI	0,596564	0,141810	0,45	0,106	4,20678	0,000434
EP	0,235445	0,073881	0,88	0,275	3,18683	0,004633

Рис. 1. Діаграми розсіювання

кореляції, тому далі звернемося до більш потужного метода дослідження – множинної лінійної регресії, яка дає змогу отримати обґрунтовані та значущі оцінки. Зазначимо лише, що пояснювальна змінна Gr_Reg_Prod має попарну лінійну кореляцію з рештою змінних, що дає змогу використовувати коефіцієнт кореляції Пірсона.

Одним із найбільш відомих способів усунення мультиколініарності є використання покрокових процедур із включенням/виключенням предикторів. Реалізація цього процесу відбувається на основі метода виключення незначущих змінних, порівнюючи значення F-критерія для кожної змінної. Статистичний аналіз даних виконуємо за допомогою пакета STATISTICA. До даних табл. 1 застосуємо модуль стандартної множинної регресії, отримаємо результати, наведені в табл. 3.

Як бачимо, можливими незначущими змінними є змінні AP, N, ER, S, IC. Коефіцієнт детермінації R^2=0,9512 наближається до 1, що вказує на високий ступінь наближення регресійної моделі до варіації змінної Gr_Reg_Prod. Можливими пояснювальними змінними є CI, EP. Подальший аналіз змінних проведемо за допомогою опцій «Регресія вперед» та «Регресія назад», включаючи або виключаючи пояснювальні змінні. Остаточно отримаємо:

Отже, отриманий результат

$$\text{Gr_Reg_Prod} = -26811{,}4 + 2{,}4IC + \varepsilon$$

дає змогу зробити висновок: валовий регіональний продукт тим вищий, чим більший наявний дохід населення, що не суперечить нашим апріорним уявленням для статистичних даних за 2014 р. Зазначимо, що розрахунки на базі аналогічної групи статистичних показників за 2013 р. дали такий результат (табл. 5).

Отже, пояснювальна змінна має вигляд:

$$\text{Gr_Reg_Prod} = -8593{,}79 + 1{,}34IC + 0{,}45CI + 0{,}88EP + \varepsilon,$$

Таблиця 6

Дані розсіювання

Analysis of Variance; DV: Gr_Reg_Prod (data_2014)					
	Sums of – Squares	df	Mean – Squares	F	p-level
Regress.	4,417179E+09	1	4,417179E+09	199,8565	0,000000
Residual	4,862386E+08	22	2,210176E+07		
Total	4,903418E+09				

Таблиця 7

Таблиця залишків

Predicted & Residual Values (data_2014) Dependent variable: Gr_Reg_Prod			
	Observed – Value	Predicted – Value	Residual
Вінницька	27249,00	29396,20	-2147,20
Волинська	23218,00	21514,02	1703,98
Дніпропетровська	53749,00	50069,35	3679,65
Донецька	27771,00	36146,14	-8375,14
Житомирська	23678,00	26229,41	-2551,41
Закарпатська	19170,00	14844,71	4325,28
Запорізька	37251,00	45619,14	-8368,15
Івано-Франківська	27232,00	22040,78	5191,22
Київська	85110,50	82569,97	2540,53
Кіровоградська	29223,00	25874,24	3348,76
Луганська	14079,00	20676,73	-6597,73
Львівська	28731,00	29812,56	-1081,56
Миколаївська	30357,00	29484,51	872,49
Одеська	31268,00	31364,76	-96,76
Полтавська	48040,00	36053,27	11986,73
Рівненська	24762,00	25458,83	-696,83
Сумська	26943,00	30635,46	-3692,46
Тернопільська	20228,00	17346,28	2881,72
Харківська	35328,00	36241,17	-913,17
Херсонська	21725,00	22931,59	-1206,59
Хмельницька	24662,00	27630,90	-2968,90
Черкаська	30628,00	25409,63	5218,36
Чернівецька	16552,00	17526,50	-974,50
Чернігівська	26530,00	28608,34	-2078,34
Minimum	14079,00	14844,71	-8375,14
Maximum	85110,50	82569,97	11986,73
Mean	30561,85	30561,85	-0,00
Median	27240,50	28119,62	-805,00

Рис. 2. Діаграма розсіювання, гістограми для змінних IC, Gr_Reg_Prod

Рис. 3. P-P діаграма

Рис. 4. Гістограма залишків

тобто валовий регіональний продукт також суттєво залежить від капітальних інвестицій та прибутку підприємств.

Для того щоб регресійна модель давала змогу робити певні статистичні висновки, необхідно перевірити основні теоретичні гіпотези [7]. Для оцінки значущості моделі у цілому виконаємо аналіз дисперсії (табл. 6).

Бачимо, що рівень значущості p наближається до нуля, тобто значно менше допустимих 0,05.

Далі проаналізуємо значення коефіцієнта детермінації R^2. Коефіцієнт детермінації вказує на ступінь зміни регресанта, що відбувається під одночасним впливом усіх значущих змінних побудованої моделі. У нашому випадку коефіцієнт детермінації R^2=0,9008 наближається до 1, що вказує на високий ступінь наближення регресійної моделі до варіації змінної Gr_Reg_Prod. Скоригований коефіцієнт детермінації *Adjusted* R^2 також близький до 1, хоча за кількості значущих змінних менше 10 можна обмежитися контролем R^2.

Подальший аналіз моделі лінійної регресії полягає в побудові матричної діаграми розсіювання даних. Оберемо змінними отримані вище регресори та регресант, для яких будуємо попарні діаграми розсіювання, на діагоналі знаходяться гістограми (рис. 2).

Відзначаємо, що Gr_Reg_Prod залежить від IC майже лінійно, отже, очевидно, нема потреби будувати нелінійну регресійну модель, для якої коефіцієнт детермінації буде гіршим.

Далі проаналізуємо нормальність залишків моделі, отримаємо таблицю залишків (табл. 7). Перевіряємо, чи виходять залишки за межі інтервалу $(-3s,3s)$, де s – емпіричне середньоквадратичне відхилення залишків (у таблиці залишок позначений *). Бачимо, що не виходять. Значення залишків знаходяться в третьому стовпчику таблиці. Середньоквадратичне відхилення залишків дорівнює 0.

Порівняти розподіл залишків із нормальним розподілом допомагає p-p-діаграма (рис. 3).

Графік показує незначне відхилення від нормального розподілу, отже, вважаємо, що гіпотеза нормального розподілу залишків справджується. Цей висновок підтверджує також і гістограма розподілу залишків порівняно з нормальним розподілом (рис. 4).

Проаналізувавши викиди, встановлюємо, що вони відсутні. Це означає, що побудована модель є прийнятною для всієї множини вихідних даних, жодний рядок не виключається з розрахунку.

Для повноти побудованої моделі нам залишається прорахувати прогноз для заданих значень регресорів, а також знайти інтервал надійності. На 2015 р., за даними Державної служби статистики України, наявний дохід на одну особу в Чернігівській області становить 27 690,2 грн. [10]. Модельне передбачуване значення залежної змінної Gr_Reg_Prod = 39639,8 (табл. 8). З імовірністю 0,95 дійсне значення Gr_Reg_Prod повинно потрапити в інтервал (37245,2; 42034,4).

Таблиця 8

Передбачуване значення залежної змінної, ймовірний інтервал на 2015 р.

Predicting Values for (data_2014) variable: Gr_Reg_Prod			
	B-Weight	Value	B-Weight – * Value
IC	2,399809	27690,20	66451,2
Intercept			-26811,4
Predicted			39639,8
-95,0% CL			37245,2
+95,0% CL			42034,4

Висновки. Таким чином, першочерговий вплив на ВРП у 2014 р. здійснює лише індикатор наявного доходу населення, який витрачається на покупку товарів і послуг, у результаті чого підтримується сукупний попит на корисності та блага, що формує ВРП. Очевидно, це пояснюється тим, що економіка зазнала впливу війни та анексії територій. Цей висновок підтверджується порівнянням із результатами за 2013 р., коли в період сталого розвитку економіки значущими індикаторами виступали також капітальні інвестиції та прибуток підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kuznets S. Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure, Harvard University Press, Cambridge (USA), 1971.
2. Sen A. On Economic Inequality. Expanded edition. Oxford: Clarendon Press, 1997. – 260 p.
3. Krämer W. Measurement of Inequality//Handbook of Applied Economic Statistics, 1998. – P. 39–61.
4. Atkinson, A.B. On the Measurement of Poverty, Econometric. – 1987. – Vol. 55. – № 4. – P. 749–776.
5. Малкина М.Ю. Исследование взаимосвязи неравномерности распределения доходов с уровнем экономического развития / М.Ю. Малкина // Вестник Нижегородского университета. Экономические науки. – 2013. – № 3. – С. 170–176.
6. Бобков В.Н., Степанов В.С. Модель «Благосостояние» для оценки и прогноза качества и уровня жизни населения региона / В.Н. Бобков, В.С. Степанов // Уровень жизни населения регионов России. – 2014. – № 1(191). – С. 104–110.
7. Draper N., Smith H. Applied Regression Analysis. A Wiley-Interscience Publication, 1998. – 736 p.
8. Dougherty C. Introduction to Econometrics. Oxford, 2001. – 608 p.
9. Ферстер Э., Ренц Б. Методы корреляционного и регрессионного анализа / Э. Ферстер, Б. Ренц. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 267 с.
10. Державна служба статистики України Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sestr.htm.

УДК 658:004

Єсіна О.Г.
старший викладач
кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій
Одеського національного економічного університету

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ECONOMIC EFFICIENCY EVALUATION OF INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ENTER

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти визначення економічної ефективності впровадження та застосування інформаційних технологій на підприємстві. Узагальнено умови та наслідки впровадження технологій; докладно розглянуті основні тенденції розвитку ІТ на підприємствах, основні переваги та можливості їх використання. Заслуговує на увагу запропонована методика визначення економічної ефективності з удосконаленням алгоритму розрахунку.

Ключові слова: інформаційні технології, ІТ-підприємства, тренди розвитку, оцінка прямих витрат, оцінка використання ІТ, модель Блека-Шоулза, оцінка ефективності ІТ.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты определения экономической эффективности внедрения и применения информационных технологий на предприятии. Обобщены условия и последствия внедрения технологий; подробно рассмотрены основные тенденции развития ИТ на предприятиях, основные преимущества и возможности их использования. Заслуживает внимания предложенная методика определения экономической эффективности с усовершенствованием алгоритма расчета.

Ключевые слова: информационные технологии, ИТ-предприятия, тренды развития, оценка прямых затрат, оценка использования ИТ, модель Блэка-Шоулза, оценка эффективности ИТ.

ANNOTATION

Theoretical aspects of determining the cost-effectiveness of implementation and application of information technology at the enterprise are considered. The conditions and the effects of technology integration are summarized; the basic tendencies of IT development at the enterprises, their main advantages and usage possibilities are examined in detail. The proposed method of determining economic efficiency with improved calculation algorithm is noteworthy.

Keywords: information technology, enterprise IT, development trends, direct costs estimation, evaluation of IT usage, Black-Scholes model, evaluation of IT effectiveness.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку бізнес-середовища, тенденцій інформатизації, впливу глобальних інноваційних та технологічних стандартів функціонування підприємств ефективне ведення бізнесу в Україні стає неможливим без упровадження інформаційних технологій, які спроможні забезпечити інтеграцію і комунікацію підприємств на сучасному бізнес-рівні. Інформаційні технології стають необхідним складником діяльності кожного підприємства, оскільки вони: забезпечують автоматизацію бізнес-процесів підприємства; покращують якість товарів та послуг; пришвидшують передачу, аналіз та зберігання великого обсягу інформації; прискорюють швидкість обслуговування та ефективність діяльності; вдосконалюють процеси кастомізації; дають змогу враховувати індивідуальні потреби клієнтів. Упровадження інформаційних технологій на підприємствах об'єктивно викликає трансформаційні зрушення в діяльності, змінює алгоритми взаємодії в структурних підрозділів, змінює регламентарну функціональність підприємства та підвищує рівень кваліфікаційної компетентності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування проблем ефективності впровадження та розвитку інформаційних технологій на підприємствах традиційно започатковане в дослідженнях зарубіжних науковців і достатньо широко представлене в роботах українських теоретиків та практиків.

Розвиток інформаційних технологій в управлінні підприємствами розглянуто в економічних роботах таких учених, як: Арефьева І.Ю., Батюк А.Є. [3], Вовк І.С. [5], Войнаренко М.П., Войнов І.В., Гужва В.М., Кононенко І.В. [9], Букреева К.С., Лепейко Т.І. [10], Новаківський І.І. [14], Сафронова Н.Б. [16], Черкасов Ю.М. Особливостям реалізації проектів, пов'язаних з упровадженням нових інформаційних засобів або вдосконаленням наявної на підприємстві інформаційної системи, приділяли увагу такі науковці, як: Вендоров А.М. [4], Карпов Д.В. [7], Литвин І.Л., Михайлов П.К. [12], Нефьодов Л.І. [13], Плескач В.Л. [15], Федулова Л.О., Чалий С.Ф. [17], Янчук Т.Ф. [18].

У роботах науковців докладно та широко висвітлюється актуальність упровадження інформаційних технологій, їх ролі, перспективи розвитку. Але недостатньо уваги приділяється проблемам застосування технологій, конкретним алгоритмам та тактичним рішенням, визначення окремих технологій, необхідних для подальшого розвитку підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми оцінки економічної ефективності використанням інформаційних технологій та управління ними потребують подальшого розвитку та розроблення економічного механізму їх упровадження. Через об'єктивні умови в Україні, на жаль, не приділяється достатньої уваги проблемам викорис-

тання інформаційних технологій як засобу підвищення ефективності діяльності підприємств.

Мета статті полягає в аналізі методологічних основ та поглибленні теоретичних положень для розроблення рекомендацій оцінки економічної ефективності впровадження та використання інформаційних технологій на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйнятим підходом визначення ефективності впровадження інформаційних технологій є співвідношення прибутку і загальних витрат підприємства. Однак оцінка ефективності тільки на основі одного показника звужує рамки та дає обмежене економічне уявлення. Проблема полягає у тому, що вплив інформаційних технологій на прибутковість підприємства є опосередкованим і проявляється через удосконалення бізнес-процесів підприємства, підвищення оперативності отримання аналітичних даних, прийняття управлінських рішень тощо. Виміряти дійсну прибутковість прибуток від упровадження ІТ із загального прибутку підприємства досить складно, тому значення показника ефективності не зможе певною мірою забезпечити точною інформацією про раціональність упровадження тієї чи іншої інформаційної технології.

За даних умов будемо вважати, що під ефективністю використання інформаційної технології слід розуміти когерентність функціональних характеристик ІТ, відповідність конкретним цілям і завданням, які визначаються під час прийняття рішення щодо впровадження та використання або модернізації інформаційної технології на підприємстві.

Ефективність як відносна величина характеризує рівень економічного ефекту, тому ефективне управління як складне комплексне завдання потребує оптимальної взаємодії різного роду ресурсів. Ураховуючи сучасні тенденції розвитку економічного рівня бізнес-середовища, інформаційні технології набувають усе більшої ваги та займають ключові позиції в діяльності суб'єктів економіки, забезпечуючи не тільки автоматизацію та інформатизацію бізнес-процесів підприємства, а й загальне адаптивне, чітке й ефективне управління взагалі. Упровадження інформаційних технологій у процес управління підприємством здатне забезпечити підвищення його конкурентоспроможності та можливість зайняти більш вигідну позицію серед конкуруючих підприємств, а також адаптуватися до факторів зовнішнього середовища які постійно змінюються [2].

Можна виділити три основні напрями формування факторів, які зумовлюють упровадження інформаційних технологій: потреби підприємства, наявний технологічний рівень підприємства і наявність кваліфікованих користувачів. Упровадження інформаційних технологій дасть змогу створити сучасну інформаційну систему та перейти на нові методи управління, якісно новий рівень менеджменту та більш актуальні методи ведення бізнесу [4].

Починаючи з 90-х років XX ст. на вітчизняних підприємствах здійснюються спроби впровадження окремих інформаційних технологій та інтегрованих інформаційних систем автоматизації технологічних бізнес-процесів, процесів управління підприємством, механізмів упровадження стратегій.

Першою концепцією побудови інформаційних систем управління вважається Manufacturing Requirements Planning (MRP), сутність якої полягає в мінімізації витрат, які пов'язані із запасами на складах і виробничих ланках. Використання MRP-систем дає змогу зменшувати обсяги постійних запасів та планувати процес виробництва. Подальша оптимізація дала змогу з MRP-систем із замкнутим циклом створити систему планування виробничих ресурсів (manufactory resources planning), розроблену спілкою American Production and Inventory Control Society [6; 11]. Відповідно до MRPII Standart System, у цій системі реалізований повний цикл функцій: прогнозування, планування та контролю процесів виробництва впродовж усього життєвого циклу продукції – від планування ресурсів до післяпродажного обслуговування.

Наступною концепцією побудови інформаційних систем стала Enterprise Resources Planning (ERP) [5; 13]. ERP-системи призначені для планування всіх видів ресурсів підприємства. В основу ERP-систем покладено принцип створення єдиної бази даних, що містить усю корпоративну бізнес-інформацію.

Сучасна ERPII – це результат удосконалення ERP-систем, вона розробляється та впроваджується в різних країнах світу, у тому числі на українських підприємствах [6]. За різними оцінками, нині на світовому ринку існує більше 500 корпоративних інформаційних систем. Безперечними вендорами систем ERP є компанії SAP AG, Oracle, J. D. Edwards, PeopleSoft, Baan. На їхню частку припадає більше половини обсягу інформаційного ринку розробників. Серед інших розробників КІС можна також відзначити: виробників SCM-систем – компанії Manugistics і Numetrix; виробників CRM-систем – Siebel, Vantive, Clarify і Pivotal; виробників систем електронної комерції – Ariba, Commerce One, IBM і Broadvision. Окрім того, помітне місце на ринку корпоративних інформаційних систем займають такі визначні компанії, як: Brain; Sage Group; Symix Systems; Geac Computer; SCT; IBS; Epicor Software; QAD/BMS; Exact Software; IFS та ін. [6; 18].

Зокрема, інформаційна система Microsoft Dynamics AX 2012 підтримується на сорока п'яти мовах і активно впроваджується в діяльність підприємства як у розвинених країнах, так і в країнах із повільним розвитком.

Сучасні підприємства також поступово впроваджують системи управління проектами, управління сервісним обслуговуванням, управління якістю, системи управління попо-

вненням запасів PDS (Pond-Draining System, SIC – Statistical Inventory Control), інформаційні системи управління персоналом, системи автоматизації проектно-конструкторської діяльності та технологізації виробництва (САПР/АСТПП – CAD/CAM/CAE/PDM) [12].

Ринок інформаційних технологій розвивається дуже динамічно, відкликаючись на потреби бізнес-середовища, тому виникають інформаційні системи управління підприємством – CSRP (Customer Synchronized Resource Planning), в яких реалізовані технології планування ресурсів, інтегровані модулі клієнтоорієнтованої стратегії, синхронізація взаємодії з покупцями та замовниками. Це інформаційні системи нового покоління. Якщо MRP, MRPII та ERP орієнтовані на внутрішню організацію підприємства, то системи CSRP містять повний цикл бізнес-технології від проектування майбутнього виробу виробництва з урахуванням вимог замовника до гарантійного і сервісного обслуговування після продажу [12].

Визначені інформаційні технології розроблені та використовуються на великих підприємствах виробничого характеру, які орієнтовані на певну кількість клієнтів, проектну і виробничу діяльність на основі попередніх угод і замовлень із великими обсягами готової продукції, розгалуженою організаційною структурою, складною ієрархією управління підприємством.

Зважаючи на те, що розроблення та впровадження ІТ є досить ресурсоємним процесом, підприємство повинно визначитися з оцінкою ефективності їх використання [1; 8; 12; 17].

Основні етапи оцінки ефективності впровадження та застосування ІТ на підприємстві, можна узагальнити в три етапи: підготовка – аналіз та оцінка вибору технології; впровадження – аналіз і оцінка прямих витрат та обґрунтування доцільності; реалізація – оцінка економічної ефективності застосування та розрахунок інтелектуальної амортизації та можливої поетапної модернізації інформаційної технології в майбутньому.

На першому етапі необхідно провести оцінку витрат на інформаційну технологію, визначити обсяг інвестицій, які необхідні для досягнення поставленої мети. Оцінка витрат на впровадження інформаційної технології або комплексної інформаційної системи складається з двох етапів: оцінки загальних капітальних та поточних витрат, пов'язаних з упровадженням і використанням ІТ, та оцінки обґрунтованості визначеної суми. Розглянемо більш детально.

1). Оцінка прямих затрат на впровадження інформаційної технології, розраховується за формулою:

$$Z_{П}^{IT} = Z_{ТЗ} + Z_{ПЗ} + Z_{ОП} + Z_{НП} + Z_{СЗ} + Z_{I}, \qquad (1)$$

де $Z_{П}^{IT}$ – прямі витрати на впровадження ІТ, $Z_{ТЗ}$ – витрати на придбання технічного забезпечення; $Z_{ПЗ}$ – витрати на придбання програмного забезпечення; $Z_{ОП}$ – витрати на оплату праці учасникам проекту; $Z_{НП}$ – витрати на навчання персоналу; $Z_{СЗ}$ – відрахування на соціальні заходи; Z_{I} – інші прямі витрати на впровадження.

2). Оцінка непрямих витрат на впровадження ($Z_{Н}^{IT}$) здійснюється за аналогічною схемою, згідно зі специфікацією похідних витрат, які виникають.

3). Проаналізуємо оцінку витрат на утримання та використання інформаційних технологій за період їх життєвого циклу. Другий етап передбачає прогнозування щорічної величини витрат на утримання інформаційних технологій протягом циклу їх корисного використання. Щорічні витрати визначаються за формулою (2):

$$Z_{УТ}^{IT} = Z_{ОП} + Z_{P} + Z_{СЗ} + Z_{I}, \qquad (2)$$

де: $Z_{УТ}^{IT}$ – витрати на щорічне використання інформаційної технології;

$Z_{ОП}$ – витрати на оплату праці по підтримці та удосконаленню технологічної компетентності; Z_{P} – витрати за послуги сторонніх підприємств; $Z_{СЗ}$ – витрати на соціальні заходи; Z_{I} – інші витрати на використання ІТ.

4). Наступний етап аналізу передбачає визначення втрат від простоїв (P^{IT}), пов'язаних із плановим або неплановим припиненням використання інформаційної технології, затрат, пов'язаних з усуненням системних збоїв та інших можливих втрат. Визначення величини можливих утрат, які виникають під час застосування подібних інформаційних технологій, здійснюється на основі статистичних даних інших підприємств, або накопичених на даному підприємстві [1; 8; 12; 17].

Сукупна величина витрат визначається за формулою (3):

$$Z_{заг}^{IT} = Z_{П}^{IT} + Z_{Н}^{IT} + Z_{УТ}^{IT} + P^{IT}, \qquad (3)$$

$Z_{заг}^{IT}$ – сукупна величина витрат на впровадження та використання ІТ.

Після розрахунку прямих та опосередкованих витрат на впровадження ІТ перейдемо до оцінки обґрунтованості розрахованої величини витрат, через порівняння витрат із середніми показниками підприємств однієї галузі та визначення економічної ефективності.

На другому етапі здійснюються розрахунок і оцінка прибутку підприємства від упровадження інформаційної технології. Вибір методу оцінки ефективності ІТ залежить від організаційної ефективності та матеріального прибутку, отримання яких забезпечує впровадження інформаційної технології. У науковій літературі виділяють три види ефективності від упровадження інформаційної технології, а саме: пряму ефективність, якісну ефективність та стратегічну ефективність [1; 8; 12; 17].

Пряма ефективність визначається як пряма фінансова прибутковість, яка виникає в результаті застосування ІТ. Якісна ефективність позначається на прибутку підприємства опосередковано, шляхом удосконалення характеристик процесів, та покращення якісних факторів розвитку виробництва. Під стратегічною

ефективністю розуміють прибутковість, яка проявляється в довгостроковій перспективі, наприклад підвищення конкурентоспроможності, розширення ринку збуту товарів, упровадження СМК, тощо.

Різноплановість цілей упровадження та джерел окупності інформаційних технологій вимагає диференційованого підходу до визначення критеріїв оцінки їх ефективності. Для проведення комплексної оцінки ефективності застосування ІТ необхідно також ураховувати вплив зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування підприємства.

Оцінка поточних показників діяльності повинна передбачати порівняння отриманих результатів із середніми показниками прибутку по галузі; із показниками лідерів ринку або бажаними показниками. Оцінка прибутку від упровадження ІТ починається з визначення джерел економічної ефективності застосування ІТ, яка залежить від функціональності обраної системи. Загальний прибуток від упровадження ІТ визначається за формулою (4):

$$\Delta S_{IT} = \Delta S_{пл} + \Delta S_{л} + \Delta S_{пр}, \qquad (4)$$

де: ΔS_{IT} – загальний прибуток від упровадження ІТ;

$\Delta S_{пл}$ – прибуток, пов'язаний із підвищенням ефективності планування;

$\Delta S_{л}$ – прибуток, пов'язаний із підвищенням ефективності управління закупками та логістикою постачання; $\Delta S_{пр}$ – прибуток, пов'язаний із підвищенням ефективності управління процесом реалізації товарів у торгових точках. Однак автор уважає, що наведений спосіб оцінювання прибутку від упровадження інформаційної технології не забезпечує повного врахування якісної та стратегічної ефективності, тому вимагає додаткового використання якісних методів, які дають змогу доповнити кількісні розрахунки.

Методи сценарного аналізу найбільш ефективно зарекомендували себе під час розрахунків ефективності реальних опціонів, однак у науковій літературі є позитивні результати використання їх в інших сферах аналізу. Вважаємо, економічно обґрунтованим застосування таких методів для оцінки економічної ефективності використання ІТ. Найбільш відомим є метод аналізу сценаріїв, модель Блека-Шоулза та біноменальна модель [1]. Метод аналізу сценаріїв дає змогу отримати приблизні результати, тому використання даної методики є актуальним, якщо використання реального опціону незначно буде впливати на реалізацію стратегії підприємства або якщо оцінка ефективності інформаційних технологій здійснюється в режимі економії ресурсів. Моделі Блека-Шоулза та біномінальна, навпаки, дають змогу визначити досить точні результати оцінки, однак при цьому вимагають значних часових витрат.

Найбільш доцільним буде застосування моделі Блека-Шоулза, оскільки вона на відміну від біноміальної простіша у використанні, однак дає змогу отримати результат із мінімальними похибками, наближений до визначень біноміальної моделі. Оцінка ефективності застосування інформаційних технологій за методом реальних опціонів повинна розглядатися не як альтернатива методу чистих дисконтованих грошових потоків NPV, а як метод доповнення та уточнення оцінки, отриманої під час розрахунків традиційного дисконтованного грошового потоку.

На завершальному етапі розраховується економічна ефективність упровадження та застосування інформаційної технології. Як критерій показника економічної ефективності будемо використовувати загальний показник, що визначає вартість, генеровану ефектом упровадженої ІТ, тобто кількісний показник приросту капіталу від застосування інформаційної технології або інформаційної системи. Такий показник, розраховується як сума чистої приведеної вартості NPV, розрахованої за методом дисконтування грошових потоків, і враховує вартість ІТ, яку придбає підприємство.

Висновки. Сучасні інформаційні технології здатні не тільки цілком задовольнити вимоги виробничих систем, але й виступають важливою передумовою їх адаптивного розвитку. Світовий досвід розвитку сфери комп'ютерних технологій та інформаційних технологій за останні роки свідчить про істотне підвищення темпів НТП. Високі темпи впровадження інформаційних технологій сприяють збільшенню кількості інформаційно-програмних технологій та технічних приладів, які використовуються у виробничо-господарчій діяльності підприємств усіх галузей.

Технології дають змогу підняти методи менеджменту на якісно новий рівень і використовувати управлінську інформацію підприємства не лише для внутрішніх цілей, а й для розвитку відносин співробітництва з контрагентами та підвищення лояльності клієнтів. Сучасні інформаційні системи дають змогу реалізації таких можливостей, як: довгострокове та оперативне планування; розроблення нових видів продукції; формування виробничих планів відповідно до планів збуту продукції; управління виробництвом; планування руху сировини і матеріалів; планування та облік руху готової продукції; планування потреби в ресурсах для забезпечення ритмічного виробництва; обробка, аналіз і затвердження заявок від підрозділів підприємства на необхідні матеріали; забезпечення неперервного виробничого циклу; оптимізація розміщення матеріалів; побудова баз даних і класифікаторів матеріалів підприємства; забезпечення глибокого рівня деталізації елементів витрат.

Але сучасні інформаційні технології, які реалізують означені функції, потребують значних фінансових та ресурсних інвестицій, тому актуальність визначення економічної ефективності впровадження та подальшого використання спонукає до пошуку адаптивних методів розрахунку.

Запропонована методика розрахунку, вдосконалена застосуванням моделі Блека-Шоулза розрахунку реальних опціонів, у поєднанні з традиційним алгоритмом розрахунку економічної ефективності впровадження та використання інформаційних технологій підприємства на основі чистої приведеної вартості NPV та прямих затрат створить дієвий інструмент розрахунку якісної та кількісної ефективності, а також дасть змогу оцінити ризики впровадження ІТ. Методика дасть змогу приймати правильні управлінські рішення щодо вибору та впровадження інформаційних технологій та наступного його контролювання.

Перспективи розвитку дослідження будуть пов'язані з подальшим дослідженням ефективності впровадження ІТ за окремими складниками та інтегральними показниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алгоритм оцінки економічної ефективності впровадження інформаційної технології у торговельну організацію / Л.І. Нефьодов, Д.О. Маркозов, І.Г. Ільге // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Нові рішення в сучасних технологіях». – Х.: НТУ «ХПІ», – 2013. – № 4(978). – С. 55–60.
2. Батюк А.Є. Інформаційні системи в менеджменті: [навч. посіб.] / А.Є. Батюк, З.П. Двуліт, К.М. Обельовська [та ін.]. – Львів: Інтелект-Захід, 2004. – 520 с.
3. Вендров А.М. Практикум по проектированию программного обеспечения экономических информационных систем: [учеб. пособ.] / А.М. Вендров; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
4. Вовк І. Проблеми автоматизації управління ресурсами підприємства засобами ERP-систем / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2(5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vipres.pdf.
5. Зелинский С.Э. Автоматизация управления предприятием / С.Э. Зелинский. – К.: Кондор, 2006. – 518 с.
6. Карпов Д.В. Проблемы внедрения ERP-систем / Д.В. Карпов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – № 4(1). – С. 233–239.
7. Карпенко С.Г. Інформаційні системи і технології: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / С.Г. Карпенко [та ін.]. – К.: МАУП, 2004. – 192 с.
8. Кононенко И.В. Модель и метод оптимизации портфелей проектов предприятия для планового периода / И.В. Кононенко, К.С. Букреева // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2010. – № 1/2 (43). – С. 9–11.
9. Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці: [монографія] / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.І. Лепейко. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 252 с.
10. Кравченко В.Г. Проектування автоматизованих інформаційних систем: [навч. посіб.] / В.Г. Кравченко. – К.: КНЕУ, 2008. – 360 с.
11. Михайлов П. Информационные технологии в розничной торговле / П. Михайлов // Все о ритейле. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://imspm.spb.ru/articles/ 271655.php.
12. Нефьодов Л.І. Інформаційна технологія підтримки прийняття рішень з управління багатономенклатурним запасом / Л.І. Нефьодов, Д.О. Маркозов // Східноєвропейський журнал передових технологій. – 2009. – Т. 3. – № 5(39). – С. 28–32.
13. Новак В.О. Інформаційне забезпечення менеджменту: [навч. посіб.] / В.О. Новак, Л.Г. Макаренко, М.Г. Луцький. – К.: Кондор, 2006. – 462 с.
14. Новаківський І.І. Інформаційні системи в менеджменті: системний підхід: [навч. посіб.] / І.І. Новаківський, І.І. Грибик, Т.В. Федак. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 202 с.
15. Плескач В.Л. Інформаційні технології та системи: [підручник для студ. екон. спец.] / В.Л. Плескач, Ю.В. Рогушина, Н.П. Кустова. – К.: Книга, 2004. – 520 с.
16. Сафонова Н.Б. Сучасні інформаційні технології в системі управління персоналом на підприємствах споживчої кооперації України / Н.Б. Сафонова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2015. – № 6(136). – Ч. 1. – С. 244–246.
17. Чалий С.Ф. Автоматизоване управління бізнес-процесами (моделі, методи і технології): дис. … д-ра техн. наук: спец. 05.13.06 / С.Ф. Чалий; Харків. нац. ун-т радіоелектроніки. – Х., 2007. – 502 с.
18. Янчук Т.Ф. Значення механізму впровадження інформаційних технологій у господарський діяльності підприємства / Т.В. Янчук. // Економіка і організація управління. – 2016. – № 4(24). – С. 269–277.

УДК 332.14:510.6

Кнуренко В.М.
старший викладач кафедри
комп'ютерних та інформаційних технологій
і моделювання економіки
КВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»
Дніпропетровської обласної ради»

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ У ПРОГНОЗУВАННІ ЕКОЛОГІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

OPPORTUNITY FOR USE ARTIFICIAL NEURAL NETWORK IN A FORECASTING ENVIRONMENTAL WELL-BEING OF ECONOMIC SUBJECTS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено можливостям застосування нейромережних технологій як потужного технологічного інструмента для аналізу та прогнозування еколого-економічного розвитку регіону. Було використано нейромережні технології для побудови низки моделей різних типів. Процес побудови штучних нейронних мереж проводився у табличному процесорі «Microsoft Excel» із застосуванням надбудов «Analysis ToolPak – VBA», «NeuroXL Clusterizer», «NeuroXL Predictor», «Пакет аналізу» та «Пошук рішення». Тестування моделей здійснювалось на одній статистичній вибірці, що дало можливість зробити порівняльний аналіз та отримати відповідні висновки щодо ефективності різноманітного математичного інструментарію під час вирішення задачі класифікації об'єктів дослідження. Результати дослідження можуть бути використані під час аналізу та моделювання фінансової стійкості підприємств, що полягає в оцінюванні стану еколого-економічних показників.

Ключові слова: екологічний менеджмент, екологічний моніторинг, штучна нейронна мережа, штучний нейрон, елементарний персептрон, функція активації.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена возможностям применения нейросетевых технологий как мощного технологического инструмента для анализа и прогнозирования эколого-экономического развития региона. Были использованы нейросетевые технологии для построения ряда моделей различных типов. Процесс построения искусственных нейронных сетей проводился в табличном процессоре «Microsoft Excel» с применением надстроек «Analysis ToolPak – VBA», «NeuroXL Clusterizer», «NeuroXL Predictor», «Пакет анализа» и «Поиск решения». Тестирование моделей осуществлялось на одной статистической выборке, что позволило сделать сравнительный анализ и получить соответствующие выводы относительно эффективности разнообразного математического инструментария при решении задачи классификации объектов исследования. Результаты исследования могут быть использованы при анализе и моделировании финансовой устойчивости предприятий, заключающейся в оценке состояния эколого-экономических показателей.

Ключевые слова: экологический менеджмент, экологический мониторинг, искусственная нейронная сеть, искусственный нейрон, элементарный персептрон, функция активации.

ANNOTATION

The article is devoted to the possibility of using neural network technology as a powerful tool for process analysis and forecasting of ecological and economic development. It uses neural network technology for the construction of a number of models of different types. The process of constructing artificial neural networks was conducted in tabular processor «Microsoft Excel» using add-ons «Analysis ToolPak – VBA», «NeuroXL Clusterizer», «NeuroXL Predictor», «Packet analysis» and «Search to decision». This made it possible to make a comparative analysis and obtain appropriate conclusions about the effectiveness of various mathematical tools in solving the problem of classifying object to research. Results of the study can be used for analysis and modeling of financial stability companies that is in evaluation of the state of ecological and economic indicators.

Keywords: environmental management, environmental monitoring, artificial neural networks, artificial neuron, perceptron elementary, function activation.

Постановка проблеми. Система моніторингу екологічної ситуації є актуальною для України в контексті євроінтеграції та зміни екології країни згідно з нормами ЄС. Розроблення технології екологічного менеджменту з урахуванням очікуваних змін, тобто постійного поліпшення й удосконалення управлінських рішень на підприємстві за всіма екологічно значимими аспектами діяльності економічних суб'єктів, де цього дійсно можна досягти, потребує застосування все нових методів та засобів аналізу і прогнозування визначених показників.

Наявна система вітчизняного екологічного управління на регіональному рівні не відповідає сучасним вимогам, тому потребує якісної перебудови економічного інструментарію екологічного регулювання. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває задача аналізу та прогнозування екологічного благополуччя економічних суб'єктів для оцінювання фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення внутрішніх проблем та завчасного застосування відповідних заходів. Отримання такого прогнозу неможливе без використанням сучасних комп'ютерних інформаційних технологій, зокрема штучних нейронних мереж.

Результати дослідження можуть бути використані під час аналізу та моделювання фінансової стійкості підприємств, що полягає в оцінюванні стану еколого-економічних показників, дає змогу аналізувати та порівнювати ефективність різних конструкцій штучних нейронних мереж з використанням різних функцій активації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Все більшу зацікавленість науковців в еколого-економічній діяльності викликають аналітичні інформаційні технології, що ґрунтуються на використанні нейронних мереж із застосуван-

ням математичних методів. Нейромережі дають змогу вирішувати надзвичайно широке коло задач, зокрема [1, с. 126–127]:

– розпізнавання людської мови і абстрактних образів;

– класифікація стану складних систем;

– управління технологічними процесами і фінансовими потоками;

– вирішення аналітичних, дослідних, прогнозних задач, пов'язаних з величезними інформаційними потоками.

Проблемами нейронних мереж займалися зарубіжні науковці ще з середини минулого сторіччя. Так Френк Розенблатт у 1958 р. запропонував одну з перших реалізацій нейронної мережі – персептрон.

Те, що штучні нейронні мережі здатні до розпізнавання симптомів наближення критичних ситуацій для короткотермінових, а деколи і для довготермінових прогнозів, обумовило появу великої кількості наукових робіт з цієї теми. Перш за все необхідно відзначити роботи сучасних науковців А.В. Матвійчука [2, с. 97–117], М.М. Буданової [3, с. 26], С. Осовського [4, с. 55–81], С.О. Смирнова [4, с. 120–128], І.О. Кравець [6, с. 122–129], О.В. Годич [7, с. 1–11], С.О. Федулової [8, с. 223–226] та багатьох інших дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас слід зауважити, що залишаються малодослідженими питання паралельної обробки інформації одночасно великою кількістю нейронів, завдяки чому досягається значне пришвидшення обробки інформації з використанням навчання мережі.

Мета статті полягає у визначенні можливості використання штучних нейронних мереж для аналізу та прогнозування еколого-економічного розвитку регіону в умовах перманентної нестачі коштів або «заморожування» реалізації державних цільових програм шляхом розроблення структури багатошарових штучних нейронних мереж і алгоритмів їх навчання із застосуванням різних функцій активації, проведення відповідного аналізу, встановлення закономірностей, вироблення рекомендацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність того чи іншого управлінського рішення оцінюється за подіями, які виникають вже після його прийняття. Тому прогноз некерованих аспектів таких подій перед прийняттям рішення дає змогу зробити найкращий вибір, який без прогнозування міг би бути не таким вдалим.

Нейромережні технології як потужний технологічний інструмент дають змогу полегшити спеціалісту процес прийняття важливих і неочевидних рішень в умовах невизначеності, дефіциту часу і обмежених інформаційних ресурсів. Характерною рисою нейронних мереж є їх здатність змінювати свою поведінку залежно від змін зовнішнього середовища з урахуванням прихованих закономірностей з потоку даних. При цьому алгоритми навчання не вимагають будь-яких попередніх знань про наявні в предметній ділянці взаємозв'язки – необхідно тільки підібрати достатнє число прикладів, які описують поведінку модельованої у минулому системи.

В Україні розроблені основні напрями державної екологічної політики та підписано ряд міжнародних конвенцій, які визначають не лише цілі та пріоритетні задачі охорони зовнішнього середовища, але й механізми їх реалізації. Одним з механізмів є екологічний моніторинг.

У зв'язку зі збільшенням негативного впливу на довкілля всіх видів людської діяльності останніми роками виникла потреба в організації періодичних і неперервних довгострокових спостережень, в оцінках становища загалом. Контролюються екологічні умови як навколо окремих об'єктів-забруднювачів, так і в межах районів, регіонів тощо. Склалася ціла система таких досліджень, спостережень і операцій, яка повідомляє в реальному часі контролюючим органам про викиди, що відбулися, про аварії на виробництві та інші надзвичайні ситуації, а також надає рекомендації про необхідні дії в разі виникнення таких ситуацій.

Сьогодні перед регіональною економікою стоїть завдання з перетворення ідеальної моделі екологічно сталого розвитку на реальну модель вітчизняного способу виробництва. Як засіб реалізації завдання розглядається впровадження на підприємствах системи екологічного менеджменту.

Розв'язання екологічних проблем в рамках проекту сталого розвитку м. Жовті Води до 2020 р. планується, зокрема, здійснюватися за рахунок вдосконалення системи постійного екологічного моніторингу і контролю, а також екологічного управління регіоном в умовах перманентної нестачі коштів або «заморожування» реалізації державних цільових програм.

Прогнозні розрахунки і заходи Програми соціально-економічного та культурного розвитку м. Жовті Води розроблені на основі аналізу поточної соціально-економічної та еколого-економічної ситуації у господарському комплексі міста. Як видно з діаграми (рис. 1), згідно з даними служби статистики, у період 2006–2015 рр. поточні витрати на охорону навколишнього середовища значно перевищують капітальні інвестиції.

Важливою складовою регіонального управління є прогнозування як ланка між теоретичними розробками та господарською практикою. Вибір методів прогнозування здійснено відповідно до характеру об'єкта та вимог, які висуваються до інформаційного забезпечення прогнозів. Під час вибору методу прогнозування було враховано наявність статистичних даних за необхідний період (2006–2015 рр.), визначено період, горизонт та інтервал прогнозування.

Для аналізу даних та прогнозування було використано штучні нейронні мережі, оскільки нейромережні технології не вимагають підви-

щених вимог до точності вхідних даних як на етапі навчання, так і під час їх застосуванні. При цьому нейромережі здатні [1, с. 227]:

– навчатися на конкретному наборі і таким чином пристосовуватися до поточної ситуації;

– стабільно розпізнавати та прогнозувати нові ситуації з високим рівнем точності в умовах зовнішніх перешкод (наприклад, появи неповних чи суперечливих значень в потоках інформації).

Об'єктом дослідження у цій роботі є вибір або розробка структури нейронних мереж та алгоритмів роботи нейронних мереж для розв'язання задач аналізу даних еколого-економічних показників по місту Жовті Води за період 2006–2016 рр. та прогнозування на майбутні періоди з метою своєчасного виявлення внутрішніх проблем та їх попередження.

В рамках виконання науково-дослідної роботи за темою «Моделювання сталого розвитку громади міста Жовті Води: економічний та соціальний аспекти» розглянемо особливості застосування нейронних мереж для прогнозування еколого-економічного розвитку регіону в умовах недостатнього фінансування заходів, спрямованих на ліквідацію забруднення території техногенними та техногенно-підсиленими джерелами (викиди забруднюючих речовин стаціонарними та пересувними джерелами забруднення, наявність відходів I–III класів небезпеки, наявність відходів I–IV класів небезпеки тощо).

В результаті проведеної роботи було побудовано низку нейромережевих моделей різних типів. За основу моделі було взято структуру елементарного персептрона, що складається з елементів 3-х типів [1, с. 234–235]:

1) S-елементів – це шар сенсорів, або рецепторів; кожен рецептор може знаходитися в одному з двох станів, а саме спокою або збудження, і тільки в останньому випадку він передає одиничний сигнал в наступний шар, асоціативним елементам;

2) A-елементів, що називаються асоціативними, тому що кожному такому елементу, як правило, відповідає цілий набір (асоціація) S-елементів; A-елемент активізується, як тільки кількість сигналів від S-елементів на його вході перевищить деяку величину (поріг) θ;

3) R-елемента – суматора, куди передаються сигнали від активізованих A-елементів; сигнал від i-го асоціативного елемента передається з коефіцієнтом Wi; цей коефіцієнт називається вагою A-R зв'язку.

Як і A-елементи, R-елемент підраховує суму значень вхідних сигналів, помножених на ваги. R-елемент, а разом з ним і елементарний перцептрон видають 1, якщо лінійна форма перевищує поріг θ, інакше на виході буде -1. Математично функція, реалізована R-елементом (1), виглядає так:

$$f(x) = sign\left(\sum_{i=1}^{n} w_i x_i - \theta\right). \qquad (1)$$

Зважена сума вхідних сигналів передається на нелінійний елемент, де підлягає обробці функцією активації. У штучних нейромережах одержали поширення такі основні види функцій активації: жорстка сходинка, функція Фермі, гіперболічний тангенс, положиста сходинка, експонента, Гаусова крива, лінійна [1, с. 235–240].

Моделі ґрунтувалися на найбільш використовуваних нейронних мережах типу «багатошаровий персептрон», що містить три шари: вхідний шар, що складається з 8 нейронів за кількістю змінних, внутрішній, що складається з 4 нейронів, вихідний, що складається з одного нейрону, що визначається лише розрахунком на суматорі. Кількість параметрів налаштування нейронної мережі – ваг міжнейронних зв'язків та параметрів зміщення в суматорах нейронів моделі – дорівнює 32, що істотно менше за обсяг навчальної вибірки. Перетворення вхідних сигналів здійснюється лише на нейронах другого шару із застосуванням функції активації. Вид функції активації визначається специфікою завдання, зручністю реалізації на ЕОМ та алгоритмом навчання. Вдалий вибір може скоротити час навчання у кілька разів.

Сигмоїдну функцію було застосовано як стискальну. Її важливі позитивні якості – це гладкість та безперервність. Безперервність першої похідної дає змогу навчати мережу градієнтними методами (наприклад, метод зворотного поширення помилки). Нейрон функціонує з великим підсиленням у широкому діапазоні рівня вхідного сигналу, але діапазон вхідних значень від 0 до 1 несиметричний, тому навчання мережі значно уповільнюється.

Жорстка сходинка – надмірно спрощена функція, яка не дає змогу моделювати схеми з

Рис. 1. Статистичні показники по м. Жовті Води за період 2006–2015 рр.

безперервними сигналами. Параметри нейрона під час навчання розраховуються за формулами, а не налаштовуються по крокам, до того ж схема не вимагає значних обчислювальних витрат.

Функція «гіперболічний тангенс» за формою подібна до сигмоїдної, але має стосовно неї переваги щодо симетричності відносно початку координат та можливості набувати значення різних знаків.

З використанням функції «полога сходинка» ускладнюється алгоритм навчання мережі через розривну першу похідну в точках NET=F та NET=F+Δ, рекомендована до застосування там, де потрібні виходи – вірогідності [1, с. 238–240].

Навчання мережі може бути виконане на основі статистичних даних за деякий попередній період, які можна отримати з бази даних системи екологічного моніторингу. Оскільки відомі як вхідні вектори, так і вихідні, ШНМ використовуватиме алгоритм навчання з вчителем.

У побудованій простій тришаровій нейромережі вхідні дані порівнюються з виходом мережі і підлягають нормуванню. Навчання мережі проводиться за допомогою надбудови «Excel» «Пошук рішення». Спочатку ваги були взяті випадковим чином. Цільовою коміркою обиралася помилка мережі в нормованому вигляді. Цільове значення дорівнювало необхідній помилці розпізнавання даних, приблизно 0,2. Змінні комірки – це таблиця ваг W. Навчання проводилося послідовно: проводився «Пошук рішення» зі збільшенням індексу в змінній комірці з кроком 1 (від 1 до 6 і знову 1), на вхід надходив новий вектор та виконувалося повернення до пошуку. Під час навчання вдалося знизити помилку виходу мережі в нормованому вигляді до 25%, в абсолютному – до 19%.

Після отримання передбачених значень і за наявності правильних значень можна отримати абсолютні та відносні відхилення на всій контрольній множині для кожного кроку прогнозування. За наявності задовільних результатів прогнозування на контрольній множині можна вважати, що налаштована мережа для цієї задачі має оптимальну складність і готова до відтворення даних, для яких немає відповідних відомих відгуків.

Навчання простої тришарової нейромережі проводиться за допомогою макросу, що запускається командною кнопкою. Спочатку ваги були взяті випадковим чином. Макрос навчання вимагає поставити кількість ітерацій від 1 близько 100, активується дія натисканням командної кнопки. Крок зміни ваг мережі прямо пропорційний номеру ітерації. Чим ближче ітерації добігають кінця, тим менше змінюються ваги мережі. Навчання макросом дало змогу розпізнати до 60% векторів з помилкою мережі в нормованому вигляді до 0,04, в абсолютному – -0,16.

Розглянуто просту тришарову нейромережу зі зворотним зв'язком. Навчання мережі проводиться за допомогою макросу. Макрос навчання вимагає вказати число ітерацій. Зворотній зв'язок забезпечується командною кнопкою, а під час навчання він виконується автоматично. Під час навчання мережі зі зворотним зв'язком макросом для підлаштування ваг мережа запам'ятовує вплив навчальної вибірки, а середні з вибірки дані становлять основу мережі з помилкою в нормованому вигляді до 0,34, в абсолютному – -1,53.

Використовуваний під час дослідження математичний апарат дав змогу застосувати аналіз до елементарного перцептрона Розенблатта і розкрив багато принципових обмежень для паралельних обчислень, від яких залежить кожен вид сучасних штучних нейронних мереж. Підтверджено, що моделювання нейромереж на звичайних послідовних ПЕОМ дає програш у швидкодії.

Висновки. Таким чином, ще одним з напрямів використання ШНМ може стати оперативний прогноз еколого-економічних показників в аналізі та моделюванні фінансової стійкості підприємств. Для ефективного прогнозування з використанням інтелектуальних технологій моделювання – штучних нейронних мереж – необхідні деякий мінімум спостережень та час для досягнення результату. В результаті застосування надбудов «Excel», що виступають в ролі інструмента дослідження, стало можливим створення нейромережі, яка базується на пошуку схожих параметрів показників, відстежених системою екологічного моніторингу за визначений період, та порівнянні їх з даними, що привели до екозагроз, з метою формування оперативної інформації.

Доведено, що шляхом оптимізації S-A-зв'язків у багатошаровій нейромережі можна добитися значного поліпшення характеристик перцептрона. Встановлено також, що нейронні мережі з ідентичними структурами під час зміни параметрів налаштування виявлялись здатними по-різному здійснювати класифікацію об'єктів дослідження.

Аналіз показав, що штучні нейронні мережі можуть бути широко використані в системах екологічного менеджменту як ресурсне забезпечення для вирішення екологічних цілей і завдань. Основними напрямами розвитку нейромережевої технології в даний час є вдосконалення алгоритму навчання та створення спеціальної техніки з метою підвищення швидкодії обчислень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванченко Г.Ф. Системи штучного інтелекту: [навч. посіб.] / Г.Ф. Іванченко. – К.: КНЕУ, 2011. – 382 с.
2. Матвийчук А.В. Прогнозирование банкротства предприятий с использованием инструментария нейронных сетей / А.В. Матвийчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://beintrend.ru/2011-11-17-13-50-44.
3. Буданова М.М. Використання нейромережевих моделей у фінансовій сфері / М.М. Буданова, А.Ю. Мазарчук

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.org/book_654_glava_26_Vikoristannja_nejjromerezhevik.html
4. Оссовский С. Нейронные сети для обработки информации / С. Осовский; пер. с польского И.Д. Рудинского. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
5. Смирнов С.О. Застосування нейронних мереж для задач прогнозування фінансових часових рядів / С.О. Смирнов, М.Є. Шалашенко // Економіка: Вісник Дніпропетровського університету, 2008. – 128 с.
6. Кравець І.О. Дослідження застосування нейронних мереж для задач «Data Mining» / І.О. Кравець, О.О. Пищита // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Сер.: Комп'ютерні технології. – 2008. – Т. 90. – Вип. 77. – С. 122–129. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduct_2008_90_77_16.
7. Застосування штучних нейронних мереж для прогнозування курсу акцій / [О.В. Годич, Б.О. Голуб, Ю.С. Щербина] // Вісник. – 2002. – Вип. 4. – С. 1–10.
8. Федулова С.О. Застосування нейронних мереж в прогнозуванні соціально-економічного розвитку регіону / С.О. Федулова, О.В. Білоброва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2. – С. 223–226.

УДК 330.4

Павленко Т.Ю.
кандидат экономических наук, доцент,
Национальный аэрокосмический университет
имени Н.Е. Жуковского «ХАИ»

Морозова О.И.
кандидат технических наук,
Национальный аэрокосмический университет
имени Н.Е. Жуковского «ХАИ»

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССОВ МЕЖЦЕХОВОГО ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ С МНОГОНОМЕНКЛАТУРНЫМ ХАРАКТЕРОМ ПРОИЗВОДСТВА

INFORMATION SUPPORT OF THE INTER-ECONOMIC TECHNOLOGICAL-ECONOMIC PLANNING PROCESSES AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES WITH MANY-MAGNETIC-COLLECTIVE CHARACTER OF PRODUCTION

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности организации информационной поддержки процессов технико-экономического планирования (ТЭП) на машиностроительных предприятиях с многономенклатурным характером производства. Предложена графовая модель работ, которая дает возможность учесть при планировании заказа возможные задержки начала и завершения для каждой пары работ. Приведены базовые решения по созданию диалоговой информационной системы межцехового ТЭП. Изложена методика оценки эффективности информационной поддержки процессов ТЭП в условиях многономенклатурного производства.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, многономенклатурное производство, технико-экономическое планирование, информационная поддержка, комплексный коэффициент результативности.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості організації інформаційної підтримки процесів техніко-економічного планування (ТЕП) на машинобудівних підприємствах із багатономенклатурним характером виробництва. Запропоновано графову модель робіт, яка дає змогу врахувати під час планування замовлення можливі затримки початку та завершення для кожної з пар робіт. Наведено базові рішення щодо створення діалогової інформаційної системи міжцехового ТЕП. Викладено методику оцінювання ефективності інформаційної підтримки процесів ТЕП в умовах багатономенклатурного виробництва.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, багатономенклатурне виробництво, техніко-економічне планування, інформаційна підтримка, комплексний коефіцієнт результативності.

ANNOTATION

The research focuses on of the features of informational support for technical and economic planning (TEP) at machinery enterprises with high-variety production. The authors have worked out a graph model of production activities that takes into account potential delays at the beginning and at the end of order processing within every pair of activities. As a result, basic solutions have been found on how to develop and deploy interactive informational support for intershop TEP. The authors have also developed the assessment techniques to find out the efficiency of informational support for intershop TEP at machinery enterprises with high-variety production.

Keywords: machinery enterprise, high-variety production, technical and economic planning, informational support, complex efficiency factor.

Постановка проблемы. В настоящий момент наблюдается ускорение темпов развития во всех сферах человеческой деятельности, однако самые значимые изменения происходят в сфере материального производства. Указанная тенденция порождает изменение образа жизни каждого члена общества, индивидуализацию стиля его жизни, что приводит к необходимости непрерывного расширения ассортимента продукции при одновременном сокращении жизненного цикла изделия. Принцип «сделано – продано» ушел в историю, сегодня основной принцип дня заключается в том, чтобы делать только те товары и услуги, которые нужны, делать только тогда, когда нужно, и делать столько, сколько нужно [1, с. 12]. Современное предприятие должно адаптироваться к выпуску товаров небольшими партиями, причем в большом ассортименте и с частой сменой в широком диапазоне [2, с. 262].

Предприятия все чаще оказываются в условиях многономенклатурного мелкосерийного производства. Острая конкурентная борьба заставляет предприятие в короткие сроки и с минимальными затратами перестраиваться на выпуск новой продукции в соответствии с запросами рынка. В этих условиях становится очевидно, что эффективность реализации производственных процессов, в частности процессов технико-экономического планирования (ТЭП), напрямую зависит от эффективности информационной поддержки (ИП) на всех этапах жизненного цикла изделия (ЖЦИ) [3, с. 72–75].

Центральное место в системе управления машиностроительным предприятием с многономенклатурным характером производства занимает межцеховой уровень [4, с. 26]. Межцеховой уровень является промежуточным звеном в системе внутризаводского планирования, он тесно взаимосвязан с общезаводским и внутрицеховым уровнями. При расчетах цеховые

планы должны быть сбалансированными по объемам производства изделий и пропускным способностям исполнителей, взаимосогласованными по срокам окончания работ в соответствии с принятой технологией и организацией производства, а также обеспеченными материальными ресурсами.

На сегодняшний день при организации производства на многономенклатурных машиностроительных предприятиях с мелкосерийным характером производства возникло устойчивое противоречие, которое проявляется в недостаточной координации общезаводского и внутрицехового уровней планирования производства. Указанное противоречие порождает проблему, связанную с необходимостью разработки специальных методических средств. Применение таких средств даст возможность обеспечить эффективную информационную поддержку процессов технико-экономического планирования в условиях многономенклатурного производства как на общезаводском, так и на межцеховом и внутрицеховом уровнях.

Анализ последних исследований и публикаций. В работах [1–3] содержится описание решения локальных задач, связанных с организацией производства на общезаводском и внутрицеховом уровнях. Вместе с тем до настоящего момента не решена задача комплексного планирования организации информационной поддержки процесса межцехового ТЭП для многономенклатурных машиностроительных предприятий с мелкосерийным характером производства.

Цель статьи заключается в изложении основных положений подхода к организации информационной поддержки на основе применения специальной модели работ, реализованной в среде диалоговой системы поддержки процессов межцехового ТЭП в условиях многономенклатурного производства.

Исходными данными для решения задачи организации информационной поддержки процесса межцехового ТЭП являются годовая программа предприятия; квартальные и месячные планы производства цехов (в объемах производства и номенклатуре работ).

Решение задачи заключается в разработке специальной модели, а на ее основе – информационной технологии детализации перечисленных планов и формирования совокупностей задач на выполнение работ для соответствующих рабочих центров и отдельных исполнителей.

Главным условием эффективного решения указанной задачи является учет взаимосвязей показателей планов производства по уровням планирования (то есть соблюдение условия непрерывности внутризаводского планирования).

Изложение основного материала исследования. Ниже описан процесс разработки модели информатизации межцехового технико-экономического планирования в условиях многономенклатурного производства.

Для реализации межцехового ТЭП определим номенклатуру планово-учетных единиц: заказ, разнарядка заказ (в пределах заказа), производственная спецификация (в пределах

Рис. 1. Иерархия планово-учетных единиц

разнарядки заказа), конструктивно-технологический элемент (КТЭ – позиция производственной спецификации), задание на выполнение работ. Номенклатура планово-учетных единиц представляет собой иерархию (рис. 1) и характеризуется трудоемкостью выполнения работы по исполнителям.

На разнарядку заказа разрабатывается комплект производственной документации (ПД), в состав которой включаются все производственные спецификации (ПС). Производственная спецификация представляет собой комплект сведений, сформированных по определенным производственным признакам, в которых значатся конструктивно-технологические элементы, а именно изделия (комплекты, сборочные единицы, детали) и их количество, которые необходимы для комплектования разнарядки заказа, а по каждому изделию имеются его расцеховка (маршрут прохождения по цехам) и виды работ по цехам, нормы потребности в основных (на изделие) и вспомогательных (для обеспечения выполнения технологических процессов) материалах.

Отражение в модели иерархичности взаимосвязей планово-учетных единиц является принципиально важным моментом для адекватного моделирования многономенклатурного единичного производства сложных изделий с большой глубиной вложения составных частей (сборочные единицы, комплекты, детали, покупные изделия и материалы).

Исходя из изложенного, наиболее целесообразно моделировать производственный процесс изготовления оборудования для комплектного объекта на межцеховом уровне, начиная с этапа технической подготовки производства. Модель целесообразно представить в форме одноуровневого детерминированного сетевого графа. Работой в данной модели является планово-учетная единица межцехового уровня; производственная спецификация представляет собой совокупность работ конструктивно-технологических элементов, которые входят в нее. Построение модели необходимо осуществлять на каждый заказ в терминах работ. Взаимосвязи между КТЭ и ПС должны быть альтернативными и разнообразными, они должны обеспечить описание технологического процесса и организации производства.

В состав ПС, если это целесообразно, может входить только один КТЭ, особенно в том случае, когда этот КТЭ имеет относительно долгосрочный производственный цикл. Рассмотрим базовые варианты взаимосвязи между парами работ *А* и *Б* (рис. 2).

На основе этих вариантов могут быть реализованы различные модификации. Одним из подходов реализации является введение понятия «задержки».

Если принять для варианта 2 связь между работами *А* и *Б* «начало – начало», то это означает, что одновременно с работой *А* начинается работа *Б*. Однако работа *Б* может начинаться с некоторой задержкой после начала работы *А* (рис. 3).

Рис. 2. Варианты взаимосвязей между парами работ

Рис. 3. Модификация варианта «начало – начало»

Работа *Б* продолжительностью $T_Б$ начинается с началом работы *А* длительностью T_A с задержкой. При этом на продолжительность задержки t_c ограничения не накладываются. Так, например, задержка может быть $t_c < T_A$ или $t_c \geq T_A$. Аналогичные модификации можно рассмотреть для вариантов 1, 3, вводя в эти варианты задержку t_c.

Работа в КТЭ представляет собой совокупность технологических операций, выполняемых цехами в процессе изготовления КТЭ. Необходимо отметить, что суммарная трудоемкость технологических операций КТЭ равна трудоемкости КТЭ, а сумма трудоемкости КТЭ равна трудоемкости ПС. Последовательность выполнения технологических операций в составе КТЭ определяется технологией и имеет определенную зависимость от ПС, производственного состава и структуры заказа, которые в совокупности дают производственную модель заказа. Комплект КТЭ, который составляет производственную спецификацию, представляет собой элемент сетевого графика производственной модели заказа.

Каждый элемент из множества КТЭ характеризуется следующими параметрами:

1) планируемый цикл изготовления – время (в часах или днях) в течение которого должен быть изготовлен комплект КТЭ, составляющий ПС;

2) планируемая трудоемкость изготовления по видам работ и группам рабочих центров (в нормированных часах);

3) планируемое время задержки начала изготовления относительно даты запуска заказа в производство (в часах или днях).

Сроки изготовления как всего заказа, так и его производственного состава отражаются на сетевом графике с использованием различных связей ПС (рис. 4). Планируемые циклы изготовления комплектов КТЭ (T_1 – T_7) учитывают время на межцеховые транспортировки КТЭ на технологическом маршруте, а также межоперационный простой КТЭ в цехах при их изготовлении.

Планируемые циклы изготовления комплектов КТЭ: T_1 – T_7

Планируемые задержки: $t_{з2}$ – $t_{з7}$

Рис. 4. Взаимосвязи производственных спецификаций

Создание и развертывание диалоговой системы информационной поддержки процессов межцехового ТЭП в условиях многономенклатурного производства предполагает формирование набора базовых решений.

В процессе функционирования диалоговой системы информационной поддержки (ДСИП) должно быть предусмотрено хранение в базе данных следующей информации:

– о составе изделий, технологических маршрутах изготовления узлов и деталей изделий с учетом наличия оборудования;

– о нормах расхода материала и технологических нормативах на деталь, узел, производственную спецификацию;

– об оборудовании, технологической оснастке и инструменте, которые необходимы для изготовления (сборки) изделия.

Многие функции в ДСИП могут быть реализованы за счет применения типовых методик и алгоритмов. Например, при нормировании материалов существует возможность сделать выбор исходной заготовки, расчет подетальных норм, расчет расхода материалов для гальванических покрытий, основных и вспомогательных материалов для лакокрасочных покрытий, расчет сводных норм расхода материала на изделие с помощью соответствующих функциональных модулей ERP-системы.

Согласно заявкам на технологическое оснащение (ТО) в ДСИП должны формироваться портфель заказов ТО, проверяться наличие инструмента на центральном инструментальном складе, осуществляться закупка инструмента, если его количество недостаточно или если организуется его изготовление в инструментальном цехе предприятия. В процессе функционирования ДСИП в ее базе данных формируется информация, которая дает возможность в дальнейшем решать задачи оперативного управления производством, получать расчеты потребности в материалах, определять загрузку цехов, вести учет складского хозяйства, определять цену готовой продукции.

В ДСИП должна быть предусмотрена возможность контроля за ходом выполнения плановых заданий цехами на этапах запуска деталей и сборочных единиц в производство и их передачи в следующий цех по технологическому маршруту для дальнейшей обработки.

Для реализации указанной выше функции ДСИП необходима разработка специальной методики оценки эффективности информационной поддержки процессов технико-экономического планирования в условиях многономенклатурного производства.

Оценка эффективности ИП процессов межцехового ТЭП на практике представляет собой самостоятельную комплексную задачу, поскольку внедрение ИП не только приводит к адаптации предприятия в динамично изменяющихся социально-экономических условиях, но и дает чисто технологическое преимущество, которое в итоге обеспечивает значительное увеличение прибавочной стоимости продукции. Кроме того, ИП дает возможность реализации многих, ранее не доступных для автоматизации, информационных и технологических операций [5, с. 182]. Таким образом, внедрение ИП дает не только экономический, но и технический и социальный эффекты, чем способствует общему прогрессу общества. Однако высокая стоимость средств ИП со сравнительно короткими сроками морального их износа удерживают в нерешительности многих руководителей и предпринимателей [5, с. 201]. Чтобы обосновать необходимость внедрения ИП в производство, необходимы соответствующие расчеты. Сегодня известно большое количество методик экономических расчетов от внедрения информационных технологий в производство [6, с. 81–89], но они не учитывают главной специфики многономенклатурного производства – коротких сроков подготовки производства и минимальных затрат на изготовление продукции. При этом качество продукции должно оставаться высоким, а сама продукция быть конкурентной. Изложенные

обстоятельства определили необходимость разработки новой методики расчета результативности внедрения ИП в производство, основанной на понятии жизненного цикла изделия (ЖЦИ). Рассмотрим основные этапы ЖЦИ на машиностроительном предприятии:

1) проектирование изделия;
2) разработка технологических процессов изготовления изделия;
3) проектирование технологической оснастки;
4) изготовление технологической оснастки;
5) закупка материалов и комплектующих изделий;
6) изготовление изделия;
7) испытание изделия.

Все эти этапы проходят за определенный промежуток времени, который влияет на общий срок изготовления изделия, на каждом этапе предприятие несет определенные затраты, которые влияют на общие затраты на производство. Взаимосвязи сроков и затрат по этапам ЖЦИ приведены на рис. 5, где В – затраты; Т – сроки; индексы букв В и Т: а – проектирование изделия, b – разработка технологических процессов изготовления изделия, с – проектирование технологической оснастки, d – материально-техническое обеспечение, е – изготовление технологической оснастки, f – изготовление изделия, g – испытание изделия.

На каждом этапе ЖЦИ возможно применение информационных технологий [7, с. 133; 8, с. 84], которые влияют как на сроки этапов, так и на расходы по этапам.

В расчетах будем учитывать только те статьи затрат, на которые влияет внедрение ИП. Отношение показателей Т и В до (без верхнего индекса) и после (верхний индекс – IT) внедрения в производство ИП дает коэффициенты результативности, которые приведены в табл. 1.

Комплексный коэффициент результативности внедрения ИП в производство такой: $K = \sum kB \cdot \sum kT$. Рост этого коэффициента по плановым периодам указывает на то, что внедрение ИП в производство дает экономию ресурсов предприятия, снижает себестоимость изготовления продукции.

Таблица 1

Коэффициенты результативности внедрения в производство ИП

Этап ЖЦИ	Коэффициент результативности затрат	Формула коэффициента результативности затрат	Коэффициент результативности срока	Формула коэффициента результативности срока
Проектирование изделия	k_{Ba}	B_a/B_a^{IT}	k_{Ta}	T_a/T_a^{IT}
Разработка ТП	k_{Bb}	B_b/B_b^{IT}	k_{Tb}	T_b/T_b^{IT}
Проектирование ТО	k_{Bc}	B_c/B_c^{IT}	k_{Tc}	T_c/T_c^{IT}
Материально-техническое обеспечение	k_{Bd}	B_d/B_d^{IT}	k_{Td}	T_d/T_d^{IT}
Изготовление ТО	k_{Be}	B_e/B_e^{IT}	k_{Te}	T_e/T_e^{IT}
Изготовление изделия	k_{Bf}	B_f/B_f^{IT}	k_{Tf}	T_f/T_f^{IT}
Испытание изделия	k_{Bg}	B_g/B_g^{IT}	k_{Tg}	T_g/T_g^{IT}
	$\sum k_B$		$\sum k_T$	

В качестве иллюстративного примера реализации описанных теоретических результатов выполним расчет коэффициента результативности от внедрения ИП при организации производства на Снежнянском машиностроительном заводе АО «Мотор Сич» малогабаритных мотопомп. Информационная поддержка была применена при проектировании изделия, разработке технологических процессов, проектировании технологической оснастки, в процессе ТЭП цеха № 8.

Рис. 5. Взаимосвязи сроков и затрат на этапах жизненного цикла изделия

Сроки выполнения работ составили: разработка проекта – 52 дня при планируемых 60 днях; разработка ТП – 16 дней при планируемых 30 днях; проектирование ТО – 18 дней при планируемых 20 днях; затраты времени на формирование документов по ТЭП производства заготовок в цехе № 8 – 3 дня при плановых 5 днях.

Основные расходы по вышеуказанным работам составляет заработная плата работников соответствующих подразделений. Расчет затрат приведен в табл. 2.

Таблица 2

Расчет затрат на выполнение работ работниками

Виды работ	Средняя заработная плата работников, грн.	До внедрения ИП		С внедрением ИП	
		Количество людей	Расходы, тыс. грн.	Количество людей	Расходы, тыс. грн.
Проектирование изделия	3 500	86	18 060	86	15 652
Разработка ТП	2 800	115	9 660	98	4 390
Проектирование ТО	2 800	45	2 520	45	2 268
Оперативное управление	2 000	18	180	10	60

Затраты на внедрение ИП составили: разработка проекта – 38 тыс. грн.; разработка ТП – 29 тыс. грн. Расчет коэффициентов результативности от внедрения ИП при организации производства малогабаритных мотопомп приведены в табл. 3.

Таблица 3

Расчет коэффициентов результативности от внедрения ИП

Этап ЖЦИ	Затраты		Сроки	
	Коэффициент	Значение коэффициента	Коэффициент	Значение коэффициента
Проектирование изделия	k_{Ba}	1,15	k_{Ta}	1,15
Разработка ТП	k_{Bb}	2,18	k_{Tb}	1,88
Проектирование ТО	k_{Bc}	1,11	k_{Tc}	1,11
Изготовление изделия	k_{Bf}	3	k_{Tf}	1,67
	$\sum k_B$	7,44	$\sum k_T$	5,81

Комплексный коэффициент результативности внедрения ИП в производство такой: $K = \sum k_B \cdot \sum k_T = 7{,}44 \text{ x } 5{,}81 = 43{,}2$. Рост показателя в следующем плановом периоде будет указывать на рост эффективности внедрения ИП в производство.

Выводы. На основе проведенного исследования можно сделать такие выводы:

1) для эффективной информационной поддержки процессов технико-экономического планирования в условиях многономенклатурного производства целесообразно использовать специальные модели работ, которые дают возможность учета и коррекции временных задержек;

2) информационная поддержка процессов межцехового ТЭП в условиях многономенклатурного производства может быть реализована с помощью специальной диалоговой системы, в состав которой должен входить универсальный модуль прикладных программ для выполнения вычислительных функций, а также сервисные модули информационного поиска, которые позволяют выполнять соответствующие операции выборки, сортировки, ввода и корректировки нормативно-справочной и производственной информации;

3) введение комплексного коэффициента результативности позволило разработать новую методику оценки результата внедрения информационной поддержки процессов межцехового ТЭП в условиях многономенклатурного производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Норенков И.П. Информационная поддержка наукоемких изделий. CALS-технологии / И.П. Норенков, П.К. Кузьмик – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2002. – 320 с.
2. Логистика: Интеграция процессов с помощью ERP-системы / [И.В. Балахонова, С.А. Волчков, В.А. Капитуров]. – М.: Приоритет, 2006. – 464 с.
3. Квасников В.П. Автоматизированная система управления многономенклатурного машиностроительного производства / В.П. Квасников, С.А. Дорошенко // Вісник Інженерної академії України. – 2007. – № 2. – С. 72–75.
4. Усольцев А.А. Информационные системы в экономике / А.А. Усольцев. – Новокузнецк, 2009. – 69 с.
5. Иванов А.А. Автоматизация технологических процессов и производств / А.А. Иванов. – М.: ФОРУМ, 2011. – 224 с.
6. Гавва В.Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли / В.Н. Гавва. – Х.: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2004. – 287 с.
7. Информационные ресурсы и технологии в экономике: [учебное пособие] / под ред. Б.Е. Одинцова, А.Н. Романова. – М.: Инфра-М, 2013. – 462 с.
8. Информационные системы и технологии управления: [учебник для вузов] / под ред. Г.А. Титоренко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 591 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Краус Н.М., Краус К.М., Криворучко О.С.
ІННОВАЦІЙНИЙ ЛАНДШАФТ У КООРДИНАТАХ СВІТ-ЕКОНОМІКИ 3

Матюк Т.В.
ЗНАННЯ ТА ОСВІТА В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ СУСПІЛЬСТВА 11

Полуяктова О.В.
ПРИСКОРЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА:
ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ 16

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Адамович М.П.
СОЦІОКУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ
КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ 20

Бестужева С.В.
ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ
В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 27

Вербіцька І.І.
МОНІТОРИНГ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ
З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ 33

Ворошилова Г.О.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ 38

Дерід І.О., Коротков Є.М., Гаутам Д.К.
УПРАВЛІННЯ ПОЛІТИЧНИМИ РИЗИКАМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ 43

Дзигаленко І.С., Набок І.І.
СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ 48

Запотічна Р.А.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ
РАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН-РЕЦИПІЄНТІВ 52

Медведєва І.В.
КОНЦЕПЦІЇ КУЛЬТУРИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ 58

Nikitina A.V.
RISKS CONTROL IN THE SYSTEM OF ENTERPRISES RISK-MANAGEMENT
UNDER CONDITIONS OF WORLD ECONOMY GLOBALIZATION 64

Овчаренко А.С.
РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНОГО ОРГАНІЧНОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ
В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ: ДОСВІД США 68

Попко В.М., Сторожук О.В.
ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТА БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩЕ: ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК 74

Попова Ю.М., Тарасенко О.В.
СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 77

Ситников М.М., Лазнева І.О., Єгоров А.О.
ВПЛИВ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ
НА АКТИВІЗАЦІЮ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 81

Шиманська К.В.
ПОСИЛЕННЯ ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПОЛІТИКО-БЕЗПЕКОВИХ ДЕТЕРМІНАНТ
У ФОРМУВАННІ МІГРАЦІЙНИХ МОТИВІВ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ 86

Yatsenko O.M., Kuznetsova O.O.
PROBLEMS, TRENDS AND PROSPECTS OF THE WORLD FOOD MARKET DEVELOPMENT 92

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Альбещенко О.С.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ 98

Барсук Ю.В.
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА
ТА ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ.....103

Бержанір А.Л.
СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ
СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ.....109

Більська О.В.
СИСТЕМНО-СОЦІАЛІЗАЦІЙНЕ СТРУКТУРУВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК МЕТОЛОГІЧНА ОСНОВА ВИОКРЕМЛЕННЯ
СФЕР СОЦІАЛЬНОГО ІННОВУВАННЯ.....114

Благой В.В., Блага В.В., Тихомирова А.О.
КОВОРКІНГ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ТУРИЗМУ.....119

Вакалюк В.А.
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....122

Вашків О.П.
ГАЛУЗЕВІ СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ
У КОНТЕКСТІ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....127

Вітер О.М., Килин О.В.
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....133

Зінчук Т.О., Котенко Н.М., Прокопчук О.А.
ЕВОЛЮЦІЙНІСТЬ ПРІОРИТЕТІВ ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ.....139

Кир'язова Т.О.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....145

Корнєєва Ю.В.
ПРАКТИКА ПЕРВИННОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ
ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ.....150

Косач І.А.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СИНЕРГЕТИЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ АПК.....155

Коць О.О., Бондаренко Л.П., Хоркава Н.Б.
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ЧЕРЕЗ ЗДІЙСНЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....160

Кравцов С.С.
РОЗВИТОК РИНКУ БЮДЖЕТНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ.....166

Лук'янова М.М.
ДО ПРОБЛЕМИ ЗГУРТОВАНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД.....171

Мартиненко В.О., Оніщенко М.Л.
ШЛЯХИ І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ.....177

Метошоп І.М., Сорока Х.-І.Ю.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ
НА РІВЕНЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГАЗОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ.....181

Можайкіна Н.В., Кущ А.В.
ПРОБЛЕМИ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....186

Мордовець А.В.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО СЦЕНАРНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ
ПРОЕКТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....192

Несторишен І.В., Бережнюк І.Г.
МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ
В КОНТЕКСТІ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....199

Олійник Т.Г., Гуда Н.Е.
ТЕНДЕНЦІЇ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ДЕТІНІЗАЦІЇ.....203

Осіпова Л.В., Погребняк О.Ю.
ПЕРЕФОРМАТУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ.....207

Остапенко О.М.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ.....212

Павліха Н.В., Степанюк Н.А.
СТАНОВЛЕННЯ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 219

Пивоварчук Л.В.
ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ
СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ ДЕРЖАВИ..... 224

Pilipenko V.V., Pilipenko N.M.
GLOBALIZATION: FOR AND AGAINST
IN THE CONTEXT OF THE MODERN TECHNOLOGICAL REVOLUTION..... 228

Смерічевська С.В.
ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТА ФОРМУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЯК СТРАТЕГІЧНОЇ ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ ЛОГІСТИЗАЦІЇ..... 232

Тарасович Л.В.
КООПЕРАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... 239

Фльонц О.Б.
НЕОБХІДНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ..... 245

Шевцова Г.З., Маслош О.В.
ХІМІЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ.
У ПОШУКАХ НОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ..... 249

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аніщенко Л.О., Дунайчук С.М.
ВИКОРИСТАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ
В МУЛЬТИНАЦІОНАЛЬНОМУ КОЛЕКТИВІ..... 254

Беликова Е.Ю.
РЕГУЛЯТОРНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ФРАГМЕНТ..... 259

Бєлікова М.В., Безхлібна А.П.
МЕНЕДЖМЕНТ «НАЦІОНАЛЬНОГО МУЗЕЮ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ
У ДРУГІЙ СВІТОВІЙ ВІЙНІ. МЕМОРІАЛЬНИЙ КОМПЛЕКС»..... 264

Бондар Ю.А.
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ..... 270

Борисова Л.П.
ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ
В РАМКАХ ПРОЦЕСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ..... 274

Буднік О.М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ МАРКЕТИНГУ
У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ..... 278

Волкова М.В.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 281

Грабчук І.Ф., Бугайчук В.В.
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОРМОВОЇ БАЗИ..... 287

Гудзь О.І., Яневич Н.Я.
ОБГРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ..... 291

Гуляк Р.Е.
СИСТЕМА ДІЛОВОЇ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 297

Гусаров О.О.
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ КЕРІВНОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 301

Данілова І.С., Могильна Л.М.
УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ
В ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 305

Доуртмес П.О.
ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 310

Єлець О.П.
СУТНІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ
ТЕОРІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 315

Єременко Д.В.
МІСЦЕ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В СИСТЕМІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 319

Коваленко Л.Г.
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 323

Ковбаса О.М., Гужвенко С.М.
ПЛАНУВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА 327

Колісніченко П.Т.
ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ 333

Колмакова О.М., Білоножко М.М.
РОЗРАХУНОК КОЕФІЦІЄНТА СЕЗОННИХ КОЛИВАНЬ
ДЛЯ АДАПТАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ
ДО ОСОБЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 337

Кравець В.І., Климчук А.М.
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
КОМУНІКАЦІЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ 341

Кравчук Р.С.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ 345

Kryvonogova I.G., Muzhailo V.D., Tolkacheva G.V.
SUSTAINABLE INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER CONDITIONS OF INSTABILITY
OF ECONOMIC ENVIRONMENT 348

Лавриненко С.О.
ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРУ ЯК НАПРЯМУ АКТИВІЗАЦІЇ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ 354

Лисюк Т.В., Терещук О.С.
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 361

Мазуренко О.В.
МОДЕРНІЗАЦІЯ ТВАРИННИЦТВА: НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ 365

Макаренко Н.О.
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЛІСОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 371

Мандич О.В.
ПРАКТИЧНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ
В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄКТОВИХ РИНКІВ 377

Матвієнко-Біляєва Г.Л.
КОНТРОЛІНГ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 381

Мокляк М.В., Радченко А.Ю.
МАРКЕТИНГ-МІКС ПІДПРИЄМСТВА ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 385

Морщенок Т.С., Польчик П.І.
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ 390

М'ячин В.Г.
ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСНОВНІ МЕТОДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ПІДВИЩЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 396

Назаренко Г.В., Старіков А.В.
АДАПТАЦІЯ ШВЕЙЦАРСЬКОГО ДОСВІДУ
ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 400

Назарова Л.В.
ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ 404

Вороніна А.В., Ніколаєва К.М.
ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ НАВЧАННЯ
ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ 412

Палагута С.С.
ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ..... **418**

Пилипенко С.М.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
У СИСТЕМІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ..... **422**

Піжук О.І., Пронькін М.С.
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ПРИЙНЯТТЯ
СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ **427**

Поліщук І.І., Онофрійчук О.В., Петлінська Ю.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТОРГОВЕЛЬНО-РОЗДРІБНОЇ МЕРЕЖІ
«АТБ-МАРКЕТ» НА РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ..... **435**

Приходна К.В.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ..... **439**

Ріщук Л.І.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВНУТРІШНІХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА..... **442**

Руденко Г.Р.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ **447**

Сіренко Н.М., Щербина Ю.О., Юрченко О.Г.
ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ МЕТОДАМИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ..... **453**

Скорина Т.М.
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ПРОГНОЗУВАННІ МІЖНАРОДНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **458**

Сотниченко В.М.
ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **463**

Стахова М.В., Малик О.В.
КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **468**

Судакова О.І., Бондаренко К.Є., Агаркова М.В., Денисенко А.О.
КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА..... **474**

Тимофеев Д.В.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ
ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
ТЕХНИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ..... **480**

Томах В.В.
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ АУДИТ ЯК СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... **485**

Трач Р.В.
ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В БУДІВНИЦТВІ (BIM):
СУТНІСТЬ, ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ..... **490**

Тулуб О.М.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНСТИТУЦІЙ БІЗНЕСУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА
ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **496**

Ушкаренко Ю.В.
ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ СПОЖИВАННЯ
НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... **504**

Шаманська О.І.
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА..... **509**

Шевченко В.С.
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА..... **514**

Шевченко І.В.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОГО ЗДІЙСНЕННЯ
ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ..... **520**

Штангрет А.М., Караїм М.М.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА..... **525**

Ямненко Г.Є.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ..... 530

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Вахович І.М., Купира М.І.
ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ..... 534

Павлова К.І., Павлов А.Г.
УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ МІСТА (НА ПРИКЛАДІ БЮДЖЕТУ МІСТА ДНІПРО)..... 538

Пугачевська К.Й., Лизанець А.Г.
ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ..... 543

Ярема Л.В., Замора О.І.
ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 546

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Домбровська О.А.
ВЕДЕННЯ ГАЛУЗЕВИХ КАДАСТРІВ В УКРАЇНІ..... 551

Колеватова А.В.
ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ..... 558

Krynychna I.P., Baranenko O.M.
THE NATURE OF CONTROL SYSTEM IN THE STATE POLICY FOR RADIOACTIVE POLLUTION OF CHERNOBYL ORIGIN..... 564

Курбацька Н.В., Бутрим О.В.
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ..... 567

Попик О.В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИХ ЗАХОДІВ ТА ТЕХНОЛОГІЙ..... 571

Скрипчук П.М., Федина К.М.
НАПРЯМИ ЗМЕНШЕННЯ ВУГЛЕЦЕВОГО СЛІДУ ЛЮДИНИ ЧЕРЕЗ ВИКОРИСТАННЯ ОЛІЙНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР..... 576

Сухіна О.М.
ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ВИРОБНИЦТВА ПОРУБІЖЖЯ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ ТРАНСКОРДОННИМ ЕКОНОМІЧНИМ ЗБИТКАМ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НПС..... 580

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Аграмакова Н.В.
СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВА СФЕРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 590

Крилова І.Г.
ГЕНДЕРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ВИМІРІ..... 597

Онопрієнко І.М.
СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ..... 604

Смутчак З.В.
НЕЛЕГАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ, ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВІ НАСЛІДКИ..... 609

Чакалова К.О.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРАЦІ..... 614

Шильнікова З.М., Гонцова І.М.
ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 621

Шумейко О.Ю., Грибова А.М.
СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЇЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА.....626

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Абрамова А.С.
ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ.....631

Бездітко Ю.М.
ОЦІНКА РИЗИКУ «ЗАЛЕЖНОГО РОЗВИТКУ» ВІД ПРИСУТНОСТІ
ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....637

Бєлосвєт О.В.
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАПРЯМІВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ
В МОЛОКОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ АПК УКРАЇНИ ТА ЄС 642

Борисюк О.В.
ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ
В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ.....649

Бортніков Г.П.
ПРИЙНЯТНІСТЬ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ПРИВАТИЗАЦІЇ
ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ ДЛЯ УКРАЇНИ.....655

Бурденко І.М.
УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....661

Galtsova O.L., Britsyna Ju.V.
THE WAYS OF IMPROVING OF FINANCIAL SUPPORT
OF EDUCATION IN UKRAINE.....666

Гірченко Т.Д., Стороженко О.О., Шейко О.П.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВ
ІНОЗЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ ГРУП В УКРАЇНІ.....670

Денис О.Б., Тустановський Ю.Г.
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВРЕГУЛЮВАННЯ
КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....676

Дропа Я.Б.
ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ
У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....682

Дудинець Л.А., Верней О.Є.
ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....688

Жаворонок А.В.
БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ: АНАЛІЗ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ.....693

Коваленко В.В., Шевчук Т.В.
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ
ТА АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА НЬОГО.....699

Копилова О.В., Борисова О.О.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ
В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....704

Костяна О.В., Ясько В.В.
ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ ЗБОРУ ЗА МІСЦЯ ДЛЯ ПАРКУВАННЯ
ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ МІСТА ЧУГУЄВА.....710

Кочетигова Т.В., Алейнік А.Ю.
СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО РИЗИКУ.....715

Кочетигова Т.В., Киричок В.М.
ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ.....719

Кочетигова Т.В., Лелюк М.Е.
ОЦІНКА РИЗИКУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ.....722

Кочетигова Т.В., Пяничук Д.О.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ
ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....726

Кочетигова Т.В., Старікова О.М.
ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКУ.....730

Кочетигова Т.В., Федоренко В.С.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ.....734

Кравчук Л.С.
ВПРОВАДЖЕННЯ ТА АДАПТАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ В УКРАЇНІ.....738

Лисак В.Ю., Семендяк В.М.
ВИДИ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ВЕКСЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ.....741

Марачевська А.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО МЕХАНІЗМУ ВТРУЧАННЯ В СИСТЕМУ
ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ.....747

Медведєва І.Б.
СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ
ЗА МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ПАРАМЕТРАМИ.....752

Назаренко Г.В., Маніна А.С.
АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВІ.....758

Онуфрійчук О.П.
РОЛЬ СИСТЕМИ РАННЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ
ФІСКАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ.....763

Остапенко А.С., Повод Т.М.
ОЦІНКА РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 768

Піддубна В.Г.
МАРКЕТИНГОВІ БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЇ:
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТИ.....773

Піменова М.М., Кулініч А.В., Савва О.О.
ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....778

Роменська К.М.
КОНТРОЛЬ ЗА ДОТРИМАННЯМ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА
ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....782

Рудь І.Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ.....787

Сергєєва О.С.
РЕАЛІЗАЦІЯ ФУНКЦІЙ СИСТЕМИ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ
ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....793

Сидорчук А.А.
ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ:
СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ.....797

Соломатіна Т.В., Чернодубова Е.В.
ВИБІР ПРОГРАМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ КОМПАНІЇ
В НЕСТАБІЛЬНОМУ РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....802

Сянькова В.Р., Аврамчук Л.А.
ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....806

Чмутова І.М., Яременко О.Р.
КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСАМИ БАНКУ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ.....810

Ярош Ю.О.
КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....817

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Боднар О.В.
ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ВІДОБРАЖЕННЯ БРАКУ І ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА.....824

Волошан І.Г.
ПРОЦЕС ДОКУМЕНТУВАННЯ ТА ПЕРВІСНОЇ ОБРОБКИ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ
В УМОВАХ АВТОМАТИЗОВАНИХ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ.....828

Демиденко С.Л., Демиденко В.В.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА.....835

Єльнікова Ю.В., Леоненко К.О.
ОБМЕЖЕНІСТЬ В АНАЛІЗІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....839

Жадан Т.А., Яценко С.О.
ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ:
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ТА УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ.....845

Карпенко Н.Г.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕНТАРИЗАЦІЙНОЇ РОБОТИ.....851

Губа А.А., Качан А.В., Пономарьова О.Б.
ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ
СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....854

Ковальчук С.Я., Гловюк А.С., Ковальчук І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ
МІЖНАРОДНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....859

Колєсніченко А.С.
ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ОБЛІКОВИЙ ПРОЦЕС ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ
КОНВЕРГЕНТНОЇ ПЛАТФОРМИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ.....864

Крохмаль Н.І., Рибалко О.М.
ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПРАЦІВНИКАМИ ПРИ ЗВІЛЬНЕННІ.....869

Леонова Ю.О.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
В УМОВАХ ДІЇ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ.....872

Макаренко І.О.
НАУКОВІ ПІДХОДИ ТА ТЕОРІЇ,
ЩО ФОРМУЮТЬ ПАРАДИГМУ ОБЛІКУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....877

Мулик Я.І.
АУДИТ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....884

Мултанівська Т.В., Горяєва М.С.
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
АУДИТУ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ.....889

Осадча Г.Г., Темчишина Ю.Л., Насідзе Д.
ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЙОГО НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ
НА СУЧАСНОМУ ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....894

Павелко О.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ
БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....899

Пилявець В.М., Пославська Л.І.
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА
РОСЛИННИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....905

Рета М.В.
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ.....909

Рибак І.І., Івата В.В.
РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ
ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ.....914

Романчук А.Л.
СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В СИСТЕМІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....918

Сисоєва І.М.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ.....923

Скрипник М.Є.
СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ –
ОСНОВА АНАЛІЗУ НАДІЙНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....927

Скрипник Н.В.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СЕЗОННИХ ЗНИЖОК
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ
У ЗВІТІ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТІ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД).....933

Шевченко Л.Я.
ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ
В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ КОРПОРАЦІЙ.....937

Шепелюк В.А.
ОСОБЛИВОСТІ ПЕРВИННОГО ВІДОБРАЖЕННЯ
ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ІЗ МЕТОЮ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ
КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ.....941

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

Гринькевич О.С., Зеленюк К.П.
СТАТИСТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ
В АНАЛІЗІ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ..... **947**

Калачова І.В.
ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА СТАТИСТИКИ ТУРИЗМУ:
СТРУКТУРА ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ..... **955**

Пономаренко І.В.
ПРОГНОЗУВАННЯ СЕРЕДНЬОМІСЯЧНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ..... **961**

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Балюнов О.О.
РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ У МОДЕЛЮВАННІ
РЕГІОНАЛЬНОГО ВАЛОВОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ..... **965**

Єсіна О.Г.
ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... **972**

Кнуренко В.М.
МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ
У ПРОГНОЗУВАННІ ЕКОЛОГІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ
ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ..... **977**

Павленко Т.Ю., Морозова О.И.
ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССОВ МЕЖЦЕХОВОГО
ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ С МНОГОНОМЕНКЛАТУРНЫМ ХАРАКТЕРОМ ПРОИЗВОДСТВА..... **982**

Електронне наукове фахове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 16

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

ЗАСНОВНИК:
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Адреса редакції журналу: вул. Нікольська, 24, м. Миколаїв, Україна, 54030
Відповідальний секретар: Данік Наталя Вадимівна
E-mail: nauka@global-national.in.ua
Телефон: +38 (095) 458-19-85